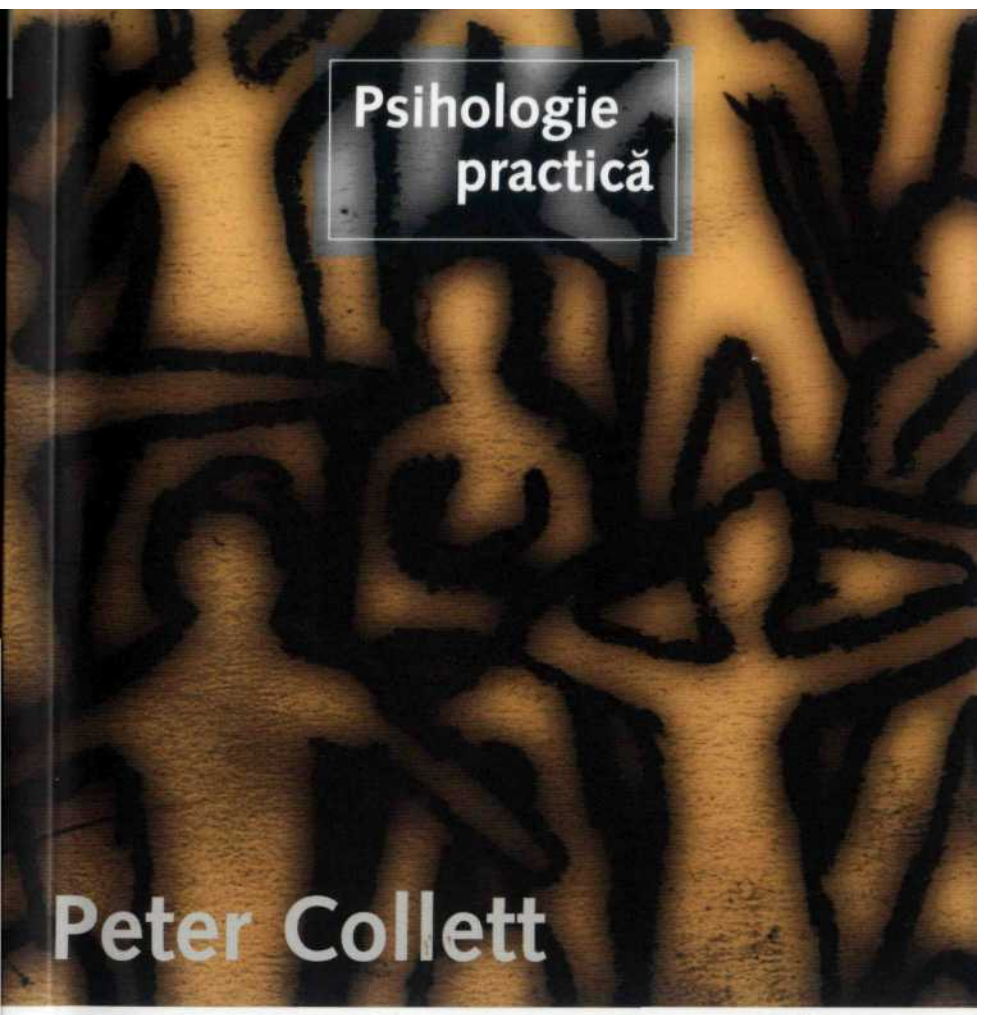


Cartea gesturilor

cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor

3
TREI

Un gest este o acțiune care-ți spune multe despre ceea ce gândește cineva — chiar dacă persoana însăși nu este conștientă de acest lucru. Gesturile sunt extrem de edificatoare...

Știai că felul în care stai, poziția umerilor, felul în care îți miști picioarele, expresia ochilor și a sprâncenelor spun mult despre cât de dominant sau de supus te simți, și că, chiar și atunci când încerci să-ți ascunzi sentimentele, atitudinea ta sexuală este trădată de ochi și de gură? Sau că poziția pe care o adopți într-o conversație și gesturile pe care le faci pot determina durata dialogului și cât de des vei fi întrerupt? Chiar și felul în care zâmbești — și mușchii faciali pe care îi folosești — trădează dacă ești cu adevărat fericit sau doar te prefaci. Acestea sunt **Gesturile**, iar ele nu se rezumă doar la conversații. Oriunde te-ai afla, orice ai face, Gesturile sunt indicii importante ale stării tale de spirit.

În acest ghid revelator, Peter Collett, expert în psihologie socială, profesor la Universitatea Oxford și psiholog rezident al emisiunii **Big Brother** difuzată de Channel 4, ne introduce în fascinantul concept al **Gesturilor**, dezvăluindu-ne felul în care acestea funcționează, de unde provin, cum să le identificăm și cum să le interpretăm. În timp ce te învață cum să citești și să interpretezi motivele și acțiunile altor oameni, acest instrument extrem de valoros te ajută în egală măsură să te concentrezi asupra mesajelor pe care le trimiți neintenționat și a efectelor pe care acestea le pot avea asupra celorlalți.

Cuprinzătoare și accesibilă, oferind o lectură plăcută, **Cartea Gesturilor** propune un vocabular nou și unitar pentru a înțelege comunicarea umană și influența socială. **Cartea Gesturilor** este o oportunitate unică de a descifra intențiile reale ale altor persoane sau mesajele transmise de propriul nostru corp!

www.edituratrei.ro
ISBN 973-707-008-9

Psihologie
practică

Peter Collett

Cartea gesturilor

Cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor

de psihologul emisiunii *Big Brother*

Traducere din limba engleză de

Alexandra Borș

3
TREI

Editori:
MARIUS CHIVU
SILVIU DRAGOMIR
VASILE DEM. ZAMFIRESCU

Coperta colecției:
DINU DUMBRĂVICIAN

Redactor:
DANIELA ȘTEFĂNESCU

Ilustrația:
SILVIA OLTEANU

Tehnoredactarea computerizată:
CRISTIAN CLAUDIU COBAN

Descrierea CIP a Bibliotecii Naționale a României
COLLETT, PETER
Cartea gesturilor : Cum putem citi gândurile oamenilor din acțiunile lor / Peter Collett : trad.: Alexandra Borș. - București : Editura Trei, 2005
(Psihologie practică)
Bihliogr.
ISBN 973-707-008-9

I. Borș, Alexandra (trad.)

159.925
8T22I

Această carte a fost tradusă după

THE BOOK OF TELLS,
How to Read People's Minds from Their Actions,
by the Big Brother resident psychologist de Peter Collett,
Transworld Publishers, a division of
The Random House Group Ltd, Londra, 2003

Copyright © Peter Collet, 2003

Illustrations © Gino D'Achille
Copyright © Editura Trei. 2005,
pentru ediția în limba română
CP. 27-40. București
Tel/Fax: +4 021 224 55 26
E-maill: office@edituratrei.ro
www.edituratrei.ro
ISBN 973-707-008-9

Pentru Jill, Katie și
Clementine

Mulțumiri

Aș dori să le mulțumesc soției mele Jill și fiicelor mele, Katie și Clementine, pentru răbdarea lor și pentru sprijinul afectuos fără care această carte nu ar fi fost posibilă. Îi datorez mulțumiri și agentului meu literar Caradoc King, pentru sfaturile și încurajările sale, Marthei Lishawa și Lindei Shaughnessy de la A.P. Watt, Brendei Kimber, Mariannei Velmans și Sheilei Lee de la Doubleday, cât și lui Beth Humphries, pentru tot ajutorul și sprijinul oferit. În plus, aș dori să îmi exprim gratitudinea față de fratele meu Tony și soția sa Julia pentru încurajarea lor de-a lungul timpului ca și următorilor prieteni și colegi pentru ajutorul și sugestiile lor valoroase: Suzie Addinell, Max Atkinson, Rad Babic, Geoffrey Beattie, Steven Beebe, Giovanni Carnibella, Alberta Contarello, Tina Cook, Paul Ekman, Norma Feshbach, Seymour Feshbach, Mark Frank, Adrian Furnham, Tim Gardam, Doris Ginsburg, Gerry Ginsburg, Fergus Gleeson, Peter Henderson, Tim Homer, Brett Kahr, Christine Kuehn, Mansur Lalljee, Roger Lamb, Peter Marsh, Marie O'Shaughnessy, Sophie Ratcliffe, Monica Rector, Rachel Reeves, Bryan Richards, Dunja Sagov, Sandra Scott, Barry Shrier, Caroline Simmonds, Frank Simmonds, Mary Sissons Joshi, Charles Smith, Michael John Spencer, Oliver Spiecker, Marline Stewart, Michael Stewart, Paddy Summerfield, Gaby Twivy, Paul Twivy și Peter van Breda. În final aș dori să le adresez mulțumiri speciale lui Peter du Preez, Michael Argyle și Desmond Morris de la care am învățat atât de multe din lucrurile pe care le știu azi și care m-au încurajat și mi-au stârnit interesul pentru studierea comportamentului uman.

rareori observați de persoanele care îi produc sau de cele care îi văd. Lucrurile nu stau neapărat la fel și cu *indicatorii comportamentali conecși* care sunt legați de o anumită activitate. De exemplu, când două persoane sunt prezentate, faptul că dau mâna nu spune la fel de mult *ca felul* în care o fac. Cât de strâns apucă mâna celuilalt, cum își orientează palma, cât entuziasm arată, cât de mult încearcă să domine, cuvintele pe care le folosesc pentru a se saluta - toate acestea sunt indicatori comportamentali conecși. În cadrul ritualului de salut ei arată cum este fiecare persoană și ce încearcă să obțină de la celălalt.

Dacă un indicator comportamental este o acțiune sau modul în care este realizată aceasta depinde în general de frecvența acțiunii în societate. Să luăm ca exemplu două societăți, una în care bărbații se salută de obicei printr-un sărut pe obraz și alta în care acest gest este foarte rar. Când doi bărbați se sărută pe obraz în prima societate, fac pur și simplu ce face toată lumea. De aceea, gestul în sine nu aduce prea multe informații — nu spune nimic despre relația lor. Totuși *felul* în care se sărută ne poate spune foarte multe despre relația lor. În a doua societate situația tinde să fie inversată. Aici, când doi bărbați se salută printr-un sărut pe obraz fac un lucru ieșit din comun. Aici gestul în sine și mai puțin felul în care este făcut transmite informații despre relația lor.

Indicatorii comportamentali în jocul de poker

Cuvântul *tell* („indicator comportamental") vine de la jocul de poker, unde este folosit referitor la semnalele pe care jucătorii le transmit în mod neintenționat atunci când încearcă să ascundă ce cărți au în mână sau strategia folosită în joc. La poker există două aptitudini esențiale — una este capacitatea de a-ți ascunde sentimentele, astfel încât ceilalți jucători să nu știe dacă partenerul are o mână proastă sau o chintă royală. Aceasta se numește aptitudinea de a păstra o figură im-

placabilă — capacitatea de a nu fi citit de ceilalți. Cealaltă aptitudine esențială este aceea de a descifra comportamentul altor persoane — de a deduce ce fel de cărți au prin simpla observare a acțiunilor lor și ascultare a mesajelor verbale transmise, în timp ce dumneavoastră ca jucător de poker căutați în comportamentul partenerilor indicii care să vă arate ce se întâmplă, ei fac tot posibilul ca să vă inducă în eroare. Și situația inversă este valabilă — în timp ce partenerii dumneavoastră de joc încearcă să descopere ce puneți la cale, dumneavoastră faceți tot ce puteți pentru a vă asigura că nu furnizați nici un indiciu sau că îi puneți pe o pistă greșită.

Una dintre modalitățile în care un jucător de poker își poate ameliora jocul este învățând să recunoască legăturile dintre acțiunile adversarilor, cărțile pe care le au în mână și mișcările pe care le fac. Poate începe să fie mai atent la detalii, de exemplu, la modul în care adversarul își ține cărțile, la felul în care îl privește, în care îi cere cărți, la mișcările mâinilor lui, la modul în care se joacă cu ochelarii — lista de gesturi potențial revelatoare este nesfârșită. Mike Caro a studiat o viață întreagă indicatorii comportamentali din jocul de poker și felul în care se dau de gol jucătorii, oftând, fredonând o melodie, bătând cu degetele în masă, trăgând de timp, verificându-și cărțile și încercând să construiască piste false.[1]* Mai multe filme, ca: *House of Games (Casa jocurilor)* și *Rounders (Așii),* au avut scene în care intriga începea cu un personaj care descoperea un indiciu la jocul de poker. De exemplu, în *Rounders* este o partidă demonstrativă de poker între Mike, eroul principal (interpretat de Matt Damon), și Teddy KGB, un gangster rus (interpretat de John Malkovich) care adoră să desfacă și să mănânce prăjituri chinezești în timpul partidelor. Mike câștigă în final partida descoperind că rusul desfăcea prăjitura lângă ureche, atunci când avea o mână bună și în fața ochilor săi, atunci când încerca o cacialma!

Jucătorii de poker trebuie să se gândească la multe lucruri în același timp. Pe lângă faptul că trebuie să decidă cum proce-

dează în continuare, aceştia încearcă constant să submineze tentativele adversarului de a le înţelege strategia, făcând în acelaşi timp tot ce pot pentru a vedea dincolo de mijloacele de apărare ale celorlalţi jucători. Totul pare foarte complicat dar în realitate nu este mai complicat decât majoritatea lucrurilor pe care le facem de fiecare dată când intrăm în relaţie cu o altă persoană. În contactele noastre zilnice, încercăm constant să proiectăm o anumită imagine despre noi, şi partenerii noştri procedează la fel. In timp ce aceştia încearcă să descopere ce gândim noi cu adevărat, noi facem acelaşi lucru. Şansele noastre de succes ca şi cele ale jucătorului de poker vor depinde întotdeauna de cât de atenţi suntem la reacţiile celuilalt şi de capacitatea noastră de a recunoaşte şi înţelege indicatorii din comportamentul lor.

Definirea indicatorilor comportamentali

Indicatorii comportamentali din viaţa de zi cu zi au un conţinut ridicat de informaţie. Felul în care staţi când vorbiţi cu cineva, felul în care vă mişcaţi picioarele, mâinile, ochii şi sprâncenele — spun multe despre gradul de implicare în conversaţie şi despre atitudinea fundamentală faţă de celălalt. Toate acestea afectează şi modul în care vorbiţi cu partenerul şi frecvenţa cu care sunteţi întrerupt. Felul în care vă aranjaţi braţele şi picioarele când vă aşezaţi oferă şi el o multitudine de informaţii despre dispoziţia şi intenţiile dumneavoastră, arătând dacă vă simţiţi dominant sau supus, preocupat sau plictisit, implicat sau detaşat. Modul în care zâmbiţi — muşchii faciali pe care îi folosiţi şi viteza cu care îi solicitaţi — arată dacă sunteţi într-adevăr fericit, dacă vă prefaceţi, dacă minţiţi sau spuneţi adevărul, dacă sunteţi anxios, nefericit, sigur sau nesigur pe capacităţile dumneavoastră. Şi întreruperile discursului conţin foarte multe informaţii. Felul în care ezitaţi în timp ce vorbiţi, felul în care spuneţi „hm" şi „mda" oferă indicaţii importante despre starea dumneavoastră sufletească, în timp ce felul în care vă alegeţi cuvintele, expresiile pe care le folosiţi şi modul în care vă construiţi frazele pot

transmite un „mesaj oficial" celorlalți, opțiunile lingvistice pot conține și „mesaje deghizate" care relevă intențiile dumneavoastră adevărate.

Un indicator comportamental trebuie să satisfacă patru condiții:

- Trebuie să fie un tip de activitate — o trăsătură din aspectul fizic al unei persoane, o mișcare a corpului sau un lucru pe care l-a spus. în general, indicatorii sunt de două feluri — „atribute", ca înălțimea sau greutatea, și „acțiuni", ca încrucișarea brațelor, un zâmbet sau folosirea unor cuvinte ori expresii care ne trădează.
- Acțiunea trebuie să transmită un lucru care să nu fie direct observabil — trebuie să ne comunice mediul de proveniență sau educația, gândurile, dispoziția sufletească sau intențiile. Deci nu orice acțiune este un indicator — numai acțiunile care transmit informații despre o persoană. Desigur, există acțiuni pe care nu le recunoaștem ca indicatori comportamentali pentru că nu am descoperit încă ce spun ele despre persoană. Acestea sunt *indicatori comportamentali nedescifrați.* Când ajungem să înțelegem care este legătura lor cu stările lăuntrice ale altor persoane, se vor adăuga și ei la lista de indicatori comportamentali.
- Acțiunea trebuie să fie observată. Un factor care decide dacă acțiunea va fi observată sau nu este dimensiunea ei. Mișcările largi, expansive ale corpului, de exemplu, au o probabilitate mai mare de a atrage atenția. Mai ales atunci când sunt vizibile mai mult timp. Mișcările mici, pasagere, pe de altă parte, sunt deseori ignorate fie pentru că nu sunt mult timp observabile, fie pentru că sunt eclipsate de alte acțiuni. Deși acțiunile largi sunt mai vizibile, nu este obligatoriu să fie și observate sau înțelese în mod automat. Cum îi spunea și Sherlock Holmes doctorului Watson — putem să vedem dar nu întotdeauna și observăm.
- Semnificația acțiunii trebuie să fie recunoscută. Nu este suficient să observăm că cineva a adoptat o anumită postură sau a folosit o expresie facială neobișnuită. Trebuie să și recunoaș-

tem ce ne comunică postura sau expresia respectivă despre persoana din fața noastră.

Dacă studiem evoluția indicatorilor comportamentali vom descoperi că unii au tendința de a se amplifica iar alții de a se estompa. În domenii ca dominanța și curtarea unde între indivizi există un nivel înalt de concurență, trăsăturile care semnifică puterea și forța reproductivă au o tendință naturală de a se accentua, manifestările lor vizibile devenind mai pronunțate și mai pregnante. Acest lucru poate ajunge uneori la extrem, în lumea animală, de exemplu, există *macroindicatori* ca enormii clești roșii ai crabului mascul din specia *Uca* ce depășesc chiar dimensiunea corpului și pe care acesta îi mișcă amenințător în jurul său ori de câte ori vrea să intimideze alți masculi sau să impresioneze o femelă. În societatea noastră există bărbați care ridică greutăți și consumă substanțe care măresc diametrul muscular pentru a arăta mai puternici și femei care se urcă pe masa de operație pentru a avea un fund mai mare sau sâni mai voluminoși. Cleștii supradimensionați, bicepșii uriași și sânii masivi sunt toate niște arme în războiul din ce în ce mai acerb al dominanței și atracției — sunt creați pentru a atrage atenția, pentru a transmite mesajul, pentru a surclasa adversarii și în final pentru a permite individului accesul la resurse limitate ca hrana, adăpostul sau partenerii sexuali.

Microindicatorii

Există două situații în care indicatorii comportamentali devin mai puțin observabili. Atunci când persoana face o încercare deliberată de a păstra secretul și atunci când autorul dezvăluie fără voia sa adevăratele sale intenții. Prin însăși natura lor, semnalele secrete sunt adresate numai anumitor indivizi — pentru a rămâne secret este esențial ca numai anumite persoane să înțeleagă mesajul iar pentru restul lumii acesta să rămână ascuns. De multe ori se ajunge la

acest lucru cu ajutorul unui semnal miniatural care este atașat unei acțiuni obișnuite ce nu atrage atenția. Când se află în prezența altor persoane îndrăgostiții comunică uneori printr-un cod propriu, folosind cuvinte speciale sau semnale miniaturale — în acest fel pot schimba mesaje de iubire fără ca ceilalți să își dea seama. În mod similar, membrii societăților secrete se recunosc de multe ori între ei prin felul în care dau mâna — de exemplu, zgâriind palma partenerului sau poziționând degetele astfel încât celălalt să primească mesajul fără ca altcineva să vadă ce se petrece. Detectarea este evitată prin reducerea deliberată a semnalului la minimum. Și ca o măsură de protecție suplimentară, acesta este ascuns într-o activitate foarte puțin susceptibilă să trezească bănuieli.

Semnalele miniaturale sunt des întâlnite și în situațiile în care autorul încearcă să ascundă ceea ce gândește. De exemplu, când oamenii mint sau sunt anxioși, semnalele care îi trădează și le arată adevăratele sentimente sunt deseori extrem de mici și au o durată foarte scurtă. Spre deosebire de semnalele pe care le schimbă între ei îndrăgostiții sau membrii societăților secrete, aceste *microsemnale* sunt produse complet neintenționat. Psihologii au identificat un grup special de microsemnale numit „expresii micromomentane" care implică numai zona feței.[2] Acestea sunt foarte scurte și apar de obicei doar pentru o optime de secundă. Când oamenii descriu o experiență dureroasă afișând o atitudine curajoasă, nu de puține ori își trădează disconfortul schimbându-și puțin expresia facială. O dată zâmbesc dând impresia că experiența nu i-a afectat deloc; în momentul următor fața lor se transformă în cea mai scurtă grimasă. Apoi, înainte ca cineva să observe ceva, zâmbetul revine pe chip și orice semn de disconfort s-a șters.

Caracteristica distinctivă a microsemnalelor faciale este viteza desfășurării lor — este ca și cum cineva ar trage perdelele deoparte permițând trecătorilor să arunce o privire în interiorul casei pentru a le trage imediat la loc. Acțiunea se derulează atât de rapid încât oamenii nu observă nici măcar când

se dau perdelele la o parte și cu atât mai puțin ce se află în casă. Exact așa stau lucrurile cu microsemnalele. Când ne ascundem gândurile sau când în mintea noastră apare o imagine foarte puternică, uneori aceasta se vede pe fața sau în mișcările noastre. Dar imediat ce gândul rebel a reușit să se strecoare pe fața noastră, procesele care ne controlează comportamentul intră în acțiune, îl înlătură și restabilesc expresia dorită, între timp totuși, dovada este în văzul tuturor — trebuie numai să observăm microsemnalul și să fim capabili să îl interpretăm corect.

În principiu, microsemnalele pot apărea în orice zonă din corp dar datorită naturii delicate a mușchilor faciali, acestea au cea mai mare probabilitate de apariție pe față. Când apare un microsemnal pe față, indică existența unei stări conflictuale — de obicei între o stare emoțională pozitivă pe care vrem să o vadă ceilalți și o stare emoțională negativă pe care încercăm să o ascundem. Când starea emoțională negativă câștigă momentan bătălia, pierdem controlul asupra mușchilor faciali și apare microsemnalul. În cea mai mare parte a timpului ignorăm complet existența acestui conflict în noi și faptul că ne arătăm gândurile intime lumii exterioare. Dar chiar și atunci când suntem conștienți de emoțiile noastre contrarii tot nu realizăm că microsemnalele faciale ne dau de gol.

De obicei, microsemnalele indică emoțiile pe care am dori să le ascundem — ca de exemplu frica, surpriza, tristețea și dezgustul. Există și momente când oamenii încearcă să mențină o expresie serioasă și se strecoară un microsemnal sub forma unui zâmbet. Uneori microsemnalele apar numai pe jumătate de față, alteori sunt vizibile pe toată fața. Pentru că apar și dispar atât de rapid, majoritatea microsemnalelor trec neobservate. Când oamenii sunt avertizați să caute microsemnale, probabilitatea recunoașterii lor crește deși unele persoane au performanțe mult mai bune decât altele. Cei care se pricep să detecteze microsemnalele sunt de obicei mai interesați de semenii lor și se pricep mai bine să identifice minciuna. Totuși oricine se poate antrena să fie mai sensibil la microsemnale.

Indicatori mascați

Unele dintre semnalele care ne dau de gol sunt făcute timid, lăsând parcă impresia că nu vor să fie observate — ele funcționează tainic, pretinzând a fi altceva decât sunt în realitate. De exemplu, *gestul* involuntar *de a-si șterge ochii* încearcă să ni se prezinte ca o tentativă inocentă de a îndepărta o impuritate sau un fir de praf de sub ochi dar în realitate este un semn nerecunoscut că persoana este tristă.

Există multe *semnale mascate.* De exemplu, când cineva minte, de multe ori simte nevoia inconștientă de a nu spune ceva care ar putea să îl trădeze și reacționează la acest impuls atingându-și buzele sau așezând un deget în așa fel încât să păzească gura. Acestea sunt gesturi inconștiente de autocenzurare, ele ar fi foarte ușor de remarcat dacă nu s-ar putea deghiza luând forma altor acțiuni. Prin urmare, când vedem că oamenii își ating buzele ne gândim automat că le curăță de ceva iar când vedem că pun un deget în fața lor presupunem pur și simplu că meditează sau sunt atenți. Nu recunoaștem aceste acțiuni ca indicatori comportamentali pentru că ele au reușit să treacă drept altceva.

Același lucru se întâmplă și când oamenii se bat unii pe alții pe spate. Dacă urmăriți două persoane care se îmbrățișează, veți vedea că se bat pe spate. Pentru cei care observă scena, pentru cel care este bătut pe spate și chiar și pentru autorul gestului, acesta pare un semn de afecțiune. Dar nu este — de fapt este un semnal care indică dorința de a ieși din îmbrățișare! Deși nu realizează, întotdeauna în momentul când sunt bătuți pe spate oamenii reacționează punând capăt îmbrățișării. Deși persoana care este bătută pe spate a primit tainic semnalul de a pune capăt îmbrățișării, nu există nici un sentiment de respingere. Tocmai pentru că semnalul de încheiere operează pe ascuns trecând drept un gest de afecțiune când de fapt este o comandă. .....

Indicatori autentici

Indicatorii autentici arată ce se întâmplă în realitate în mintea oamenilor. Ei revelează deseori lucruri pe care autorul nu ar dori să le ştie ceilalţi despre el şi pe care în unele cazuri încearcă deliberat să le ascundă de alţii. Totuşi există acţiuni care vor să treacă drept indicatori comportamentali fără să fie, acţiuni care pretind că trădează adevăratele intenţii ale persoanei, fără să fie de fapt aşa. Acestea nu sunt „semnale" reale — sunt *semnale false*. Există o serie de diferenţe între indicatorii comportamentali autentici şi cei falşi. In primul rând, indicatorii care apar fără intenţie tind să fie autentici. Înroşirea feţei, transpiraţia, dilatarea pupilei, de exemplu, se află în afara controlului conştient. Astfel persoana nu poate juca teatru — nu putem determina obrajii să se înroşească, aşa cum nu ne putem comanda să transpirăm şi nu ne putem face pupilele să se dilate la ordin. Prin urmare, când faţa cuiva se înroşeşte putem fi siguri că are un sentiment de jenă iar când vedem pe cineva transpirând putem fi siguri că îi este cald sau este tulburat de ceva, sau şi una şi alta. La fel, când vedem pupilele cuiva dilatându-se putem presupune că a scăzut intensitatea luminii din jur sau că persoana trăieşte o emoţie puternică.

Deşi înroşirea, transpiraţia şi dilatarea pupilei se află toate în afara controlului conştient, există totuşi diferenţe între ele. De exemplu, când roşim suntem perfect conştienţi că şi ceilalţi ne pot vedea jena şi că nu putem face nimic pentru a schimba acest lucru. De asemenea, şi oamenii care văd că suntem jenaţi sunt perfect conştienţi că trag această concluzie din cauză că ne-am înroşit la faţă. Totuşi lucrurile stau cu totul altfel cu dilatarea pupilei. Când pupilele noastre se dilată, nu sesizăm câtuşi de puţin informaţiile pe care le oferim celor din jur despre starea noastră emoţională. La fel de interesant este că persoanele care ne văd şi recunosc trăirea noastră emoţională intensă nu ştiu cum au ajuns la această concluzie — ştiu că faţa noastră are ceva atrăgător dar nu pot identifica lucrul respectiv.[3] Cu alte cuvinte, când pupilele noastre se dilată creăm un

indicator comportamental autentic, fără să ştim. În acelaşi timp, ceilalţi reacţionează la acest semnal fără să ştie de ce.

Indicatorii autentici apar de multe ori în situaţiile în care oamenii vor să inducă în eroare — când încearcă să pară mai dominanţi sau mai curajoşi, mai siguri pe ei decât sunt în realitate, când mint, când încearcă să-şi ascundă anxietatea sau adevăratele intenţii. Impostorii, escrocii profesionişti, mincinoşii experţi sau psihopaţii reuşesc de multe ori să joace un rol convingător, cu un minim de semne trădătoare involuntare. Totuşi cei mai mulţi oameni sunt puţin încurcaţi când trebuie să inducă pe cineva în eroare şi acesta este momentul când sunt trădaţi de semnalele emise de corpul lor. Presiunea încercării de a menţine un comportament convingător este prea mare pentru ei — în jocul lor apar fisuri şi semnalele trădătoare involuntare ies foarte repede la iveală. Paul Ekman şi colegii săi de la Universitatea California din San Francisco au arătat că oamenii sunt foarte diferiţi din punctul de vedere **al** capacităţii lor de a minţi convingător iar cei cărora le vine mai uşor să mintă produc mai puţine semne sau „scăpări" involuntare.[4] Unii experţi cred chiar că nu există un mincinos perfect şi că indiferent de capacitatea lor de a minţi, oamenii lasă întotdeauna urme care indică inducerea în eroare. De exemplu, Freud credea că oamenii nu pot să-şi ascundă prea mult timp stările interioare de alte persoane — în final apare întotdeauna un semn exterior care arată ce gândesc cu adevărat. El spunea: „Oricine are ochi să vadă şi urechi să audă se poate convinge singur că nici un muritor nu poate păstra un secret. Dacă buzele lui tac, vorbeşte cu degetele; mesajele trădătoare ies prin toţi porii lui."[5]

Indicatori comportamentali falşi

Un *indicator comportamental fals* pare să indice despre o persoană un anumit lucru, dar nu o face. Aceasta se poate întâmpla din două motive — în primul rând, pentru că un indicator comportamental nu este o certitudine şi în al doi-

lea rând, pentru că persoana se preface, emițând un indica tor comportamental fals; cu alte cuvinte, încearcă deliberat să îi facă pe alții să tragă concluzii greșite despre gândurile sau sentimentele ei. Aceștia sunt *indicatori comportamentali contrafăcuți.* Indicatorii comportamentali sunt incerți atunci când nu ne pot da informații exacte despre starea interioară a unei persoane. De exemplu, transpirația palmelor este un bun indicator pentru anxietate. Dar nu este o certitudine deoarece 5% din populație suferă de hiperhidroză, o maladie genetică ce produce o transpirație cronică fără nici o legătură cu anxietatea.[6]

Indicatorii comportamentali contrafăcuți pot fi întâlniți peste tot. De câte ori un bărbat își pune o haină cu umerii ridicați de bureți sau o femeie o pereche de pantofi cu toc înalt, transmit deliberat informații false despre lățimea umerilor sau înălțimea lor și fac acest lucru perfect conștienți că încearcă să lase o impresie diferită de realitate. În alte situații se întâmplă să fie mai puțin conștienți de ceea ce încearcă să obțină. De exemplu, când un bărbat își umflă pieptul sau când o femeie merge pe vârfuri, el pare mai lat în umeri și ea mai înaltă, chiar dacă nici unul din ei nu este complet conștient de motivul pentru care se comportă în acest fel, asta desigur dacă ei chiar au observat ceva diferit în comportamentul lor.

În lumea animală timbrul vocal servește ca semnal autentic al dimensiunii. Înălțimea sunetului la broaște de exemplu, oferă o predicție foarte exactă despre mărimea lor. Acest lucru permite broaștelor să își facă „publică" mărimea lor și să stabilească mărimea concurenților și este foarte dificil de falsificat pentru o broască. La oameni nu există o relație directă între înălțimea timbrului vocal și mărimea corpului la adulți, deși se presupune că un corp mare este însoțit de o voce mai groasă. În plus, oamenilor le este relativ ușor să își coboare timbrul vocal și să lase impresia că sunt mai mari decât sunt în realitate. De aceea, pentru oameni timbrul vocal nu este un indicator comportamental autentic pentru mărimea corpului.

Un indicator comportamental contrafăcut apare atunci când cineva simulează un indicator comportamental fără să aibă atributul sau starea psihologică asociate de obicei cu acesta. Să luăm de exemplu plânsul care este desigur un semn de tristeţe sau supărare. Când avem aceste stări, putem fie să cedăm impulsului de a plânge, fie să încercăm să ne reţinem lacrimile. Un mod de a face acest lucru este muşcarea buzei inferioare. Acest semn comunică două mesaje. În primul rând, arată că sentimentele noastre sunt atât de puternice încât trebuie să fie ţinute sub control şi, în al doilea rând, ne arată că suntem capabili să ne ţinem în frâu sentimentele. Gestul de a-ţi muşca buzele serveşte din acest motiv nu ca indicator direct al unei stări ci ca *indiciu al reprimării unui alt indiciu.* Cu alte cuvinte, un semnal al cărui scop este mascarea altor semnale.

Aşa cum vă poate spune orice actor, este mult mai uşor să îţi muşti buza inferioară decât să plângi fals. Când oamenii vor să pară cuprinşi de emoţii puternice, le este mult mai uşor să producă o versiune falsă a reprimării unui indicator comportamental decât o versiune falsă a indicatorului însuşi. În timpul campaniei sale prezidenţiale, Bill Clinton îşi făcuse obiceiul de a — şi muşca buza inferioară. Spunea publicului că „oamenii suferă în toată ţara" şi că „se poate citi suferinţa pe chipurile lor" şi apoi îşi muşca buza ca să arate că vorbeşte din suflet. Desigur, acest gest ar fi putut fi o expresie autentică a sentimentelor lui Clinton dar este mai probabil că muşcatul buzei era un fals indicator al unei stări sufleteşti pur şi simplu pentru că a apărut în mai multe ocazii, pentru că autorul său a reuşit de fiecare dată să îşi controleze sentimentele şi pentru că îl ajuta să-şi mărească popularitatea lăsând impresia că ar putea fi copleşit de sentimentele sale de compasiune.

Indicatori tip „semnătură"

Indicatorii comportamentali sunt de multe feluri. Unii sunt larg răspândiţi, chiar universali. Alţii sunt prezenţi numai la anumite grupuri de oameni iar alţii par a fi unici, specifici anu-

mitor indivizi. În primul rând, există *indicatori comportamentali uzuali.* Aceştia includ înroşirea feţei, ridicatul din umeri şi zâmbetele autentice — oriunde vă duceţi înroşirea feţei rămâne un indicator al sentimentului de jenă, ridicatul din umeri un indicator al neajutorării iar zâmbetul autentic un semn de fericire. Apoi vin *indicatorii locali,* care aparţin unei anumite zone. Aceştia sunt modelaţi de istorie şi cultură şi de aceea limitaţi la anumite comunităţi sau grupuri de oameni. Indicatorii locali includ diferite posturi, diferite moduri de a mânca şi de a dormi. Apoi mai există şi *indicatorii comportamentali tip „semnătură"* sau *caracteristici unei persoane,* tip „marcă". Aceştia nu sunt neapărat unici dar datorită puternicei lor asocieri cu anumite persoane par să le aparţină, întocmai ca o semnătură sau un simbol de marcă.

Mai multe personalităţi care au jucat un rol important în istorie au avut indicatori sau gesturi caracteristice. De exemplu, scriitorul roman Plutarh ne relatează că Iuliu Cezar avea obiceiul să se scarpine în cap cu indexul şi nu cu toate degetele.[7] Acest gest însemna că nu voia să îşi strice coafura aranjată cu grijă mai mult decât este necesar şi arăta că este un bărbat vanitos. Adolf Hitler avea obiceiul să stea cu mâinile împreunate în faţă. Aceasta este o postură defensivă şi este deseori folosită de oamenii care se simt social sau sexual nesiguri, În cazul lui Hitler a dus la gluma că mâinile sale ascund „ultimul membru neangajat al celui de-al Treilea Reich".

Când ne gândim la Napoleon Bonaparte ni-l imaginăm cu mâna dreaptă în vesta pe care o purta. De fapt dacă vreţi să îl imitaţi pe Napoleon, nu trebuie decât să băgaţi mâna într-o vestă imaginară şi toată lumea vă va recunoaşte imediat. În ciuda universalităţii imaginii, avem foarte puţine dovezi care să ateste că aceasta era într-adevăr postura favorită a lui Napoleon. Dimpotrivă. Se spune că gestul său caracteristic era obiceiul de a se plimba cu mâinile la spate, un gest care făcea ca soldaţii săi să îl recunoască imediat chiar şi de la o mare distanţă. Ideea că Napoleon îşi ţinea mâna în vestă vine de la un tablou faimos al lui Jacques-Louis David, în care Napoleon este pictat în biroul său din palatul Tuileries în această pos-

tură. Interesant este că Napoleon nu a pozat de fapt pentru acest portret — artistul l-a pictat din memorie. Este foarte probabil ca postura lui Napoleon din tablou să fie viziunea pictorului şi nu descrierea exactă a ţinutei sale. Pe vremea aceea se obişnuia ca oamenii importanţi să fie pictaţi cu mâna băgată în vestă, chiar dacă nu adoptau în mod obişnuit această poziţie. Această convenţie a fost stabilită în Europa şi America cu mult înainte de venirea lui Napoleon la putere. Există chiar un portret al lui George Washington în care acesta are aceeaşi postură. Despre Washington ne amintim multe lucruri dar în nici un caz faptul că îşi ţinea mâna în vestă.

Toţi cunoaştem persoane care au gesturi caracteristice — de exemplu, un bărbat care dă mereu din picior sau o femeie care îşi răsuceşte mereu părul pe deget într-un mod neobişnuit. Majoritatea oamenilor recunosc gesturile caracteristice ale unor personalităţi contemporane — ca de exemplu, „înclinarea capului într-o parte" a Prinţesei Diana, „privirea scurtă şi intensă" a lui Margaret Thatcher şi „zâmbetul strengar" al Preşedintelui Reagan — dar nu înţeleg ce spun acestea despre persoana respectivă. în capitolele următoare vom analiza aceste gesturi şi vom descoperi sensul lor adevărat.

Indicatori transpuşi în alte contexte

Când vedeţi o persoană bătând din picior, prin deducţie logică puteţi presupune că este nerăbdătoare în momentul respectiv şi nu că a fost nerăbdătoare cu ceva timp în urmă sau că anticipează că va fi nerăbdătoare în viitor. Cea mai mare parte a semnelor care ne trădează sunt legate de ceea ce se petrece în momentul respectiv — cu alte cuvinte, sunt *„indicatori legaţi de timp".* Există două feluri de gesturi legate de timp — un tip indică trăsături de durată ale persoanei iar celălalt starea ei actuală. Când o persoană care suferă de anxietate cronică îşi roade unghiile, o face din cauza personalităţii ei anxioase şi nu din cauza unei dispoziţii trecătoare. Pe de altă parte, când o persoană care are un

moment de anxietate își roade unghiile o face din cauza stării sale prezente și nu din cauza unei probleme de durată. În fiecare din aceste cazuri roaderea unghiilor arată ce simte persoana în momentul respectiv, chiar dacă pentru prima este o trăire permanentă și pentru a doua una de moment.

Există un număr de indicatori legați de timp care arată trăsăturile de durată ale unor persoane. Unele, ca roaderea unghiilor și smulgerea părului, sunt voluntare în timp ce altele, ca ticurile, transpirația, respirația greoaie sau superficială, sunt involuntare. In funcție de gravitatea lor, unele dintre acestea pot necesita tratament medical sau psihiatric. Un exemplu clasic de gest legat de timp este paralizia isterică, în care persoana este incapabilă, de pildă, să folosească unul dintre brațe, nu pentru că există o leziune fizică ci pentru că a trăit un eveniment traumatic care a făcut ca brațul să iasă din sfera controlului ei voluntar. În astfel de cazuri paralizia poate fi vindecată numai prin tratament psihologic și nu prin vreo intervenție medicală.

Există și stări care rămân latente ca și cum ar aștepta să se manifeste în acțiunile oamenilor. Fobiile sunt un exemplu bun. Oamenii care sar în sus când văd un păianjen nu trăiesc într-o stare de frică permanentă — numai apariția unui păianjen îi sperie. Același lucru se întâmplă și cu „memoria musculară". Oamenii care au trăit evenimente traumatice își blochează amintirea acelor evenimente prin anumite contracții musculare. Efectele acestor amintiri blocate se pot vedea uneori în poziția pe care o adoptă persoana. Uneori nu există semne vizibile din afară — amintirile sunt eliberate abia când mușchii în care s-au fixat se relaxează. Atunci persoana este copleșită de obicei de emoții foarte puternice.

Dacă unii indicatori sunt condiționați de timp, alții sunt *deplasați* în timp. Sunt *transpuși* — adică arată ce simțea persoana mai devreme sau ce va simți mai târziu și nu ceea ce simte în acel moment. În viața cotidiană există multe exemple de gesturi deplasate în timp. Dacă urmăriți mâinile oamenilor în timp ce vorbesc, veți observa că deseori folosesc

gesturi ilustrative pentru a trasa forma obiectului fizic la care se referă. Lucrul interesant la aceste gesturi este că tind să apară *înainte* ca persoana să spună ceva despre obiect. De exemplu, o persoană care vorbeşte despre o scară în spirală va schiţa o mişcare spiralată cu mâna înainte de a spune efectiv „scară în spirală". John Bulwer, omul de ştiinţă care a studiat gesturile în secolul al XVII-lea, a recunoscut acest lucru când a descris cum „mâna, care este un ajutor pregătit, o ia de multe ori înaintea limbii exprimând gândurile mai repede prin gesturi; ...pentru că gesturile mâinii oferă de multe ori indicaţii despre intenţiile noastre şi transmit o bună parte din mesaj înainte ca cuvintele, care le însoţesc sau vin după ele, să poată căpăta formă sonoră pentru a fi înţelese".[8] Această proprietate anticipativă a gesturilor arată că gândurile ne pot influenţa acţiunile înainte de a fi transpuse în cuvinte — sau că gesturile pot modela gândurile sau discursul. Când avem dificultăţi în amintirea unui cuvânt de multe ori numai făcând gestul potrivit putem recupera cuvântul din memorie.

Există şi alte exemple la fel de edificatoare despre gesturile deplasate în timp. George Mahl, un psiholog clinician, a relatat un interviu cu un pacient în care femeia se juca cu verigheta în timp ce îşi descria simptomele. În tot acest timp nu a vorbit deloc despre soţul ei. Numai când nu s-a mai jucat cu verigheta a început să se plângă de soţul ei, spunând că nu o ajuta deloc în casă şi o făcea să se simtă incompetentă.[9] Există două moduri de a înţelege ce se întâmpla când femeia se juca cu verigheta — fie avea o imagine inconştientă a soţului ei în tot acest timp, fie jocul cu verigheta i-a adus în minte imaginea soţului şi a făcut-o să se plângă de el. Oricum, este clar că în timp ce se juca cu inelul nu se gândea conştient la soţul ei. Acest gând a venit mai târziu. Manipularea inelului este din acest motiv un indicator transpus în timp. Pe de altă parte, dacă privim faptul că s-a plâns de soţul ei ca pe un indicator al adevăratelor ei gânduri, l-am considera a fi un indicator legat de timp pentru că arată ce gândea femeia în momentul respectiv.

Indicatori cu caracter de predicție

Unii indicatori au caracter predictiv — ei arată ce va face o persoană mai departe sau cum va lua sfârșit o confruntare. Să ne imaginăm o situație în care un tânăr și o tânără stau de vorbă pe o bancă în parc iar ea decide că a venit momentul să plece. Nu se ridică imediat în picioare anunțându-și plecarea și dispărând. În schimb face lucrurile treptat. Pentru a se asigura că nu îl supără pe tânăr, începe să producă o serie de mișcări care anunță intenția, ca să-i arate că se gândește să plece. Acestea pot fi mici schimbări în maniera ei de a-l privi sau în felul în care își ține brațele și picioarele. Un lucru important la acești indicatori ai intenției este faptul că ei nu sunt neapărat conștienți și femeia poate să nici nu realizeze că îi produce. Deși semnalele femeii sunt foarte subtile, bărbatul le va detecta și își va modifica la rândul său postura în funcție de ele. Răspunzând la semnalele ei și generând la rândul său alte semnale, poate să îi arate că i-a înțeles intențiile. El poate să nu fie conștient de efectul pe care semnalele ei îl au asupra lui și de felul în care răspunde la ele — de fapt tot acest dialog de *semnale de despărțire* poate avea loc fără ca vreunul din ei să conștientizeze ce se întâmplă.

Există și alte momente când oamenii răspund la semnale fără să fie conștienți de ce se petrece. Când doi oameni vorbesc se întâmplă des ca unul sau amândoi să „reflecte" postura celuilalt. De exemplu, o persoană poate să își încrucișeze picioarele și să își întoarcă în altă parte capul, iar peste câteva minute prietenul ei va face la fel.[10] Când imităm în acest fel acțiunile altora, în general o facem fără să ne dăm seama — numai când ni se atrage atenția observăm ce făceam. Căscatul funcționează după principii similare. Știm cu toții că acesta este foarte molipsitor și că atunci când o persoană cască cei din jur sunt înclinați să înceapă să facă la fel. Cercetările au arătat că nu este nevoie ca gestul să fie dus până la capăt pentru a molipsi o altă persoană — simpla imagine a unei guri care se deschide sau su-

netul căscatului sunt deseori suficiente pentru a-i face şi pe alţii să caşte.[11]

Capacitatea noastră de a citi semnele care sugerează intenţia este foarte dezvoltată. Nu trebuie să ne gândim la ele — mişcările se produc automat, foarte repede şi au de obicei o acurateţe remarcabilă. Ca şi animalele, şi noi avem nevoie să ştim dacă alţi indivizi au o atitudine favorabilă faţă de noi. În loc să aşteptăm să vedem ce fac, căutăm rapid în comportamentul lor semne care să ne comunice intenţiile şi care ne pot ajuta să decidem ce vor face aceştia probabil în continuare.

Mişcările intenţionate joacă un rol central în rezolvarea confruntărilor. În lumea animală indicatorii ameninţării sunt folosiţi pentru a speria şi îndepărta concurenţii — în acest fel indivizii pot obţine ceea ce doresc fără să se implice într-o luptă sau să rişte să fie răniţi. Dacă aceştia nu funcţionează, poate fi necesar un atac fizic. În general, se presupune că indivizii care produc aceşti indicatori ai ameninţării au o probabilitate mare de a ataca. Totuşi cercetările arată că la păsări şi peşti aceşti indicatori nu conduc neapărat la atac — în unele cazuri indivizii încearcă numai să îşi sperie adversarul iar în altele o ameninţare este suficientă pentru a obţine ce doreau.[12] Indicatorii ameninţării nu pot prezice cu acurateţe cine va câştiga într-o confruntare. Totuşi indicatorii incertitudinii sunt predictori mai buni pentru că ei ne pot ajuta să aflăm care individ nu doreşte ca disputa să treacă la stadiul următor. Deci, dacă doriţi să ştiţi care individ este mai probabil să câştige într-o confruntare, trebuie să căutaţi *indicatorii retragerii* şi nu pe cei ai *ameninţării*. De exemplu, un atlet aflat într-o poziţie de mijloc care preia conducerea într-o cursă poate să îi demoralizeze sau nu pe ceilalţi atleţi continuând să fixeze punctul care indică sfârşitul cursei. Totuşi, dacă se întoarce să vadă unde se află ceilalţi, este foarte probabil să îşi trădeze nesiguranţa şi astfel să îşi reducă şansele de a câştiga. În timpul unei dezbateri între George Bush şi Bill Clinton pe vremea când erau candidaţi la fotoliul prezidenţial, care a avut loc la Richmond, Bush a aruncat o privire furişă spre ceas. Acest gest fugitiv a fost un indicator al retragerii — arăta că Bush se săturase şi

nu mai avea răbdare până la sfârșitul dezbaterii. Clinton nu a aruncat nici o privire spre ceas. Nu avea nevoie — popularitatea sa era în creștere și el dorea ca discuția să continue.

Indicatori care ne dau de gol

După cum am putut vedea, avem peste tot în jur semne care trădează adevăratele intenții ale unei persoane. Dacă urmăriți două persoane care stau de vorbă, veți observa că își mișcă constant ochii, fața, mâinile și corpul în timp ce vorbesc și că sunt la fel de active și atunci când ascultă. Fiecare poziție pe care o iau, chiar și micromomentană, aproape imperceptibilă, expresiile care trec fulgerător pe fața lor poartă mesaje despre gândurile și sentimentele lor. Dar aceste semne nu sunt limitate numai la conversații — chiar și când suntem singuri ne mișcăm constant corpul, ne atingem fața și oferim informații despre starea noastră mentală.

Indicatorii comportamentali ne oferă uneori informații pe care autorii lor nu le cunosc nici ei înșiși, pentru că anumiți indicatori sunt controlați de procese involuntare din creier și se află în afara controlului conștient. Din acest motiv indică mult mai exact emoțiile unei persoane decât orice relatare pe care le-ar putea-o oferi aceasta despre sentimentele sale. Dacă vreodată trebuie să alegeți între a crede ceea ce spune o persoană despre sentimentele ei și ceea ce puteți observa din acești indicatori involuntari, optați întotdeauna pentru ultima variantă. In aceste momente regula de aur este „aveți încredere în indicatori" și nu în ceea ce afirmă oamenii despre ei sau în ceea ce spun alții.

Unii indicatori sunt ușor de recunoscut și sunt înțeleși de toată lumea — de exemplu, când cineva roșește, toată lumea știe că îi este rușine și se simte jenat. Alți indicatori nu sunt înțeleși. Pentru că nu sunt recunoscuți ca indicatori, pentru că nu este clar sensul lor sau pentru că sunt rareori observați. Chiar când observăm indicatori în comportamentul altor persoane, nu înseamnă că îi și înțelegem. Acest lucru se observă

mai ales în relațiile dintre sexe. Nu rareori, de exemplu, o femeie face un gest de prietenie și deschidere față de un bărbat iar acesta interpretează acțiunile ei ca pe o invitație. Analog, când nu reușim să observăm indicatorii produși de alte persoane nu înseamnă că ei nu ne afectează. Este posibil ca indicatorii să scape „radarului" nostru și să ne influențeze în moduri pe care nu le înțelegem complet. Psihologii au descoperit că o relație are o probabilitate foarte mare să se încheie dacă un partener produce expresii faciale care exprimă disprețul chiar dacă celălalt nu le observă.[13]

Indicatorii comportamentali sunt cuvintele unui limbaj. Dar este un limbaj foarte neobișnuit pentru că, deși toți îl vorbim fluent, deseori nu înțelegem ce spun alții sau ce ne spun indicatorii lor despre ei. Pentru a avea performanțe mai bune în interpretarea acestora trebuie să fim mai atenți — numai observând ce spun și ce fac oameni putem ajunge să înțelegem gândurile și sentimentele lor. Dacă ne concentrăm pe înțelegerea indicatorilor comportamentali, vom fi mai sensibili față de ceilalți și, în ultimă instanță, relațiile noastre cu ei ne vor aduce mai multe satisfacții. Indicatorii ne vor ajuta să înțelegem și propriul nostru comportament și impactul pe care îl avem asupra altora.

Capitolul 2

Indicatori ai dominanței

Când ne întâlnim pentru prima oară cu o persoană, o evaluăm rapid în termenii dominanței, prieteniei și atracției sexuale.[1] Deși uneori credem că ne interesează mai mult alte lucruri, acești trei factori joacă un rol major în impresiile noastre despre alte persoane. Cimpanzeii, rudele noastre animale cele mai apropiate, au aceleași preocupări și își petrec o bună parte din timp stabilindu-și poziția relativă în ierarhie.

Într-un grup de cimpanzei distribuția indicatorilor dominanței, sumisiunii și ai gradului de îngrijire creează o ierarhie invizibilă a indivizilor în funcție de drepturile lor la teritoriu, hrană și sex. Indivizii își exprimă dominanța adoptând o postură care dă impresia de mărime și semnalizează în același timp că sunt gata de atac. Aceasta poate include orientarea feței, o privire fixă și ridicarea corpului. Când apare o confruntare, postura de atac poate include și rigidizarea membrelor sau ridicarea urechilor și a părului de pe ceafă. Un cimpanzeu sumisiv, pe de altă parte, se va întoarce în altă direcție, își va feri privirea, își va lăsa urechile și părul în jos și va încerca să creeze impresia de dimensiune redusă. În majoritatea grupurilor de cimpanzei indivizii cu un comportament sumisiv se vor întoarce cu spatele arătând fundul individului dominant care se va preface că se împerechează cu individul sumisiv și

se va freca de el. Prin acest ritual, indivizii recunosc relațiile care există între ei și este reafirmată ierarhia trupei.

Noi, oamenii, am moștenit multe din semnalele posturale folosite de rudele noastre nonumane. Deși nu avem urechi mobile sau păr erectil, folosim orientarea, privirea fixă, mărimea aparentă și postura ca semnale ale dominanței și sumisiunii în interacțiunile noastre.

Înălțimea corporală

În majoritatea societăților animale există o legătură puternică între înălțime și statutul social. În cazul oamenilor relația este covârșitoare. Statisticile arată că oamenii mai înalți au mai mult succes decât cei scunzi, că sunt mai sănătoși, mai inteligenți și tind să trăiască mai mult.[2] Acesta nu este un fenomen modern: săpături recente în zona unui vechi cimitir din Norfolk, Anglia, au arătat că oamenii mai înalți au trăit mai mult, dovezile mergând până în secolul al IX-lea.[3] De fapt, asocierea simbolică între înălțime și putere este foarte primitivă. Apare încă din vremea când armatele care ocupau poziții pe înălțimi aveau un avantaj strategic față de cele situate pe poziții joase iar așezările de pe dealuri se puteau apăra mai bine decât cele din văi. Acum asocierea a devenit o parte a limbajului nostru — vorbim despre „capul" unei organizații care este „superior" celor „de sub el" și de nevoia de a ne „ridica peste" sau de a „depăși" problemele noastre.

Femeile spun că preferă ca bărbatul să fie mai înalt decât ele. De asemenea, s-a descoperit că bărbații înalți au un succes reproductiv mai mare decât cei scunzi, ceea ce arată că femeile aleg ca parteneri bărbații înalți.[4] Treptat, înălțimea a devenit un ideal durabil la bărbați și devine rapid un ideal și la femei. Înălțimea bărbaților este legată de nivelurile mai mari de hormoni masculini, testosteron și de o personalitate mai dominantă.[5] În istoria Statelor Unite numai trei președinți au fost mai scunzi decât media națională iar unii, ca Abraham Lincoln, erau chiar mai înalți decât contemporanii lor. Aceeași

asociere este întâlnită şi pe Wall Street, unde la fiecare 2,5 centimetri peste înălţimea normală agentul primeşte 600 de dolari în plus pe lună.[6] Chiar şi în universităţi, unde se presupune că personalul este numit numai pe baza calităţilor academice, profesorii asistenţi au cu aproximativ 4 centimetri peste media naţională de înălţime, profesorii asociaţi cu 5 centimetri iar profesorii titulari cu 6 centimetri mai mult decât o persoană normală de aceeaşi vârstă şi sex.[7]

Un mod de a părea mai dominant este creşterea înălţimii aparente, ajungând să ne postăm deasupra altor persoane. Un altul este să stăm drepţi. Psihologii au descoperit că oamenii care adoptă o postură ce le permite să îşi ţină coloana vertebrală dreaptă tind să fie consideraţi mai dominanţi decât cei care stau cocoşaţi sau cu umerii căzuţi iar cei care sunt învăţaţi să stea drepţi au mai multă încredere în ei şi sunt mai optimişti decât cei care continuă să stea aşa cum s-au obişnuit.[8] S-a descoperit şi că atunci când oamenii reuşesc să ducă la îndeplinire o sarcină, adoptă o poziţie cu spatele drept în timp ce persoanele care nu reuşesc să îndeplinească o sarcină sunt mai înclinate să se cocoşeze.

Dar o postură cu spatele drept nu ne poate scăpa de toate relele. Se presupune în general că oamenii deprimaţi sau cei care se simt învinşi se pot simţi mai bine dacă îşi îndreaptă spatele. De fapt, lucrurile stau chiar pe dos. Cercetările arată că oamenii care primesc sarcini ce implică un eşec îşi revin mai repede dacă li se permite să adopte o postură cu umerii căzuţi decât atunci când sunt încurajaţi să stea cu spatele drept. Contrar aşteptărilor noastre, postura cu umerii căzuţi este de fapt un răspuns de adaptare la situaţiile de eşec — ea le permite celor care se simt respinşi să îşi adune gândurile şi să îşi recupereze încrederea în sine fără stres.[9]

Indicatori teritoriali

Puterea este de multe ori asociată în lumea animală cu teritoriul. La babuini, individul dominant sau individul „alfa"

ocupă de obicei într-un copac cele mai înalte crengi, apărându-și poziția de subordonații de la nivelurile inferioare și asumându-și rolul de conducător și de protector. Acesta emite pretenții la un teritoriu mai mare atât prin felul în care ocupă fizic spațiul din jur cât și prin felul în care îi ține pe ceilalți la distanță. La fel se întâmplă și la oameni. Indivizii cu un statut social mai înalt ocupă mai mult spațiu — au case mai mari și birouri mai spațioase, folosesc mai mult spațiu iar ceilalți le recunosc pretențiile acordându-le mai mult spațiu. Persoanele cu un statut social mai înalt par să creeze în jurul lor o graniță invizibilă — foarte puțin diferită de o zonă militară interzisă — de care ceilalți se apropie cu grijă. Într-adevăr, de multe ori felul ezitant în care oamenii se apropie de granița invizibilă din jurul unui individ dominant oferă cele mai multe indicii despre importanța persoanei și reîntărește sentimentul ei de superioritate.

Dominanța este vizibilă și întărită de locul pe care îl ocupă oamenii la masă.[10] La o ședință a Consiliului Director, Directorul Executiv stă de obicei în capul mesei, lângă el așezându-se persoanele cele mai apropiate ca importanță. Indivizii care stau în capul mesei atrag mai multă atenție decât ceilalți, vorbesc cel mai mult și primesc cele mai frecvente semne de respect. Acest lucru nu se întâmplă numai pentru că sunt persoane dominante. Când oamenii sunt așezați aleatoriu la o masă dreptunghiulară, persoana așezată în capul mesei atrage cel mai mult atenția și vorbește cel mai mult. Dacă aveți un prieten care este timid și retras, merită să faceți un mic experiment: la următoarea petrecere așezați-l în capul mesei. Este foarte probabil ca după câteva minute să se alăture conversației, după o jumătate de oră să îi întrerupă pe alții iar după o oră să domine conversația!

Importanța atașată diferitelor poziții este mai puțin evidentă la mesele de formă rotundă sau pătrată decât la cele dreptunghiulare sau ovale. Mesele dreptunghiulare sau ovale sunt foarte bune pentru negocierile bilaterale unde cele două fracțiuni pot ocupa părți opuse și echivalente ale mesei. Dacă această soluție nu dă naștere conflictelor pe motivul tratamen-

tului preferențial, are o probabilitate foarte mare de a încuraja conflictul între părți din cauza poziției „față în față" a persoanelor la masă. Este deja bine cunoscut că mesele dreptunghiulare sau ovale sunt extrem de proaste pentru negocierile multipartite — una sau mai multe părți pot amenința cu retragerea deoarece nu au sentimentul că locurile care le-au fost oferite reflectă importanța lor în cadrul negocierilor.

Poziția scaunelor poate influența relațiile și în alt fel. Indivizii așezați în jurul unei mese au o probabilitate mai mare de a se adresa celor din fața lor decât celor așezați lângă ei sau în unghi drept cu ei. Acest lucru poate explica de ce, când sunt așezați printre străini, oamenii aleg de obicei să stea cât mai departe de indivizii cu statutul social cel mai înalt și cel mai scăzut și cât mai aproape de cei care au același statut cu ei.

Locurile alese în restaurante, baruri sau cluburi de noapte indică și ele problema statutului și controlului. În cluburi și baruri persoanele care își fac curte tind să stea una lângă alta, pentru ca amândouă să poată vedea ce se întâmplă. Într-un restaurant, unde mâncarea este centrul atenției, cuplurile preferă să se așeze față în față pentru ca fiecare să îl poată vedea pe celălalt. Când unui cuplu i se oferă o masă lângă un perete, bărbatul încearcă de obicei să stea cu spatele la el, putând în acest fel urmări tot ce se întâmplă în jur — așa cum un cimpanzeu mascul dominant urmărește evenimentele din vârful unui copac.

Indicatori posturali

Postura este o altă sursă bogată de informații despre statutul pe care îl deține sau despre cel pe care ar dori să îl pretindă persoana. Indivizii dominanți adoptă frecvent o „postură de călăreț", cu picioarele întinse și tălpile depărtate. Pe de altă parte, există o probabilitate mai mare ca indivizii subordonați să adopte „poziția de drepți" cu picioarele drepte și tălpile apropiate. Postura călărețului oferă mai multă stabilitate decât poziția de drepți și acest lucru pare să explice de ce bărbații, care au centrul de greutate mai sus, tind mai degrabă să

adopte postura călărețului decât femeile. Totuși nu este singura explicație, pentru că bărbații folosesc această postură mult mai frecvent în compania altor persoane — cu alte cuvinte, în situații în care se folosesc de ea în scopul comunicării.

Postura călărețului transmite două mesaje fundamentale. Unul este mesajul macho, celălalt este un semnal de amenințare. Mesajul macho vine din impresia de hotărâre și nemișcare pe care o comunică postura — când cineva își înfige picioarele în pământ îi anunță pe toți și la propriu și la figurat că intenționează să își apere poziția și că nu este dispus să cedeze. Aspectul amenințător al posturii călărețului vine din faptul că este o expunere falică foarte puțin mascată — în picioare, cu picioarele depărtate, un bărbat de fapt își expune penisul. Expunerea falică este general asociată cu dominanța. Un babuin mascul dominant, de exemplu, își va arăta deseori penisul în erecție pentru a aminti celorlalți babuini poziția sa socială înaltă. Desigur, bărbații dominanți rareori își arată penisul în acest fel, dar încearcă să atragă totuși atenția asupra penisului lor și să comunice mărimea acestuia prin hainele pe care le poartă sau prin felul în care își poziționează membrele. În secolele al XV-lea și al XVI-lea era obiceiul ca bărbații cu un statut social înalt să poarte o apărătoare (codpiece), ca o pungă, ca un fel de buzunar căptușit peste pantaloni. Acesta era deseori decorat și croit din materiale care atrăgeau privirea; cu cât statutul bărbatului era mai înalt, cu atât era mai mare apărătoarea.[11] Același principiu este valabil și azi în unele societăți tradiționale. În Noua Guinee, de exemplu, bărbații își anunță poziția în comunitate prin mărimea și trăsăturile decorative ale tecei pentru penis.

Deși apărătorile au dispărut din modă cu mult timp în urmă, mai întâlnim și azi vestigii ale lor la blugii prespălați. Până de curând era ceva normal să vezi tineri îmbrăcați cu blugi la care șlițul era aproape lipsit de culoare — un spectacol făcut să atragă atenția asupra șlițului și să reamintească pe ascuns tuturor de ceea ce se află în spatele său. În Italia, tinerii mergeau și mai departe. După ce își cumpărau o pereche nouă de blugi intrau îmbrăcați în duș și frecau materialul

peste șliț cu o perie aspră până când arăta de parcă fusese decolorat. Ieșeau în public mândri de blugii lor cu șlițul decolorat, așa cum făcuseră tinerii italieni de secole, atrăgând atenția asupra bărbăției lor.

Nemulțumiți de blugii decolorați tinerii italieni au inventat o altă metodă de expunere falică — „scrotch"-ul. Dacă îi urmăriți în public, veți observa că își aranjează mereu pantalonii în zona perineului (crotch) și își scarpină (scratch) testiculele, deseori când sunt singuri, dar de obicei când sunt în compania altor bărbați. Deși acest gest este în mare parte involuntar, expunerea falică este clară și joacă un rol important în competiția dintre bărbați. În termenii funcționalității sale, este foarte asemănătoare cu gestul pe care îl face babuinul mascul alfa când arată celorlalți babuini penisul său în erecție. Când un tânăr bărbat face un „scrotch", el încearcă inconștient să îi convingă pe ceilalți bărbați că el este dominant deoarece e bine dotat. Implicația este că un penis și niște testicule mari necesită o atenție specială și că, dacă nu și-ar schimba constant poziția, s-ar simți foarte prost.

„Scrotch"-ul nu apare doar în Italia — este întâlnit în majoritatea societăților care încurajează atitudinile macho — și bineînțeles nu este singura formă de expunere falică. Mai există și „ridicarea testiculelor", în care mâna este așezată peste penis și testicule și apoi trasă în sus. Scopul acestui gest este să facă publică masculinitatea unui individ ceea ce probabil explică de ce a devenit un gest favorit la diferite formații muzicale masculine și la unii cântăreți ca, de exemplu, Michael Jackson, care simt nevoia să reamintească publicului de zestrea lor nativă. Cu cât fața lui Michael Jackson a devenit mai feminină, cu atât acest gest a devenit mai vizibil în dansul său.

Indicatori în poziția așezat

Și din poziția așezat se pot transmite mesaje de dominanță. Această postură urmărește în esență respectarea convenți-

ilor, facilitarea comunicării și confortul. Când o persoană se așază, de obicei își aranjează picioarele astfel încât să se simtă bine, să nu încalce nici o normă socială și să transmită un anumit mesaj. Mesajul transmis de poziția așezat nu trebuie să fie neapărat conștient. De fapt, există o probabilitate mult mai mare ca aceasta să fie motivată de dorințe inconștiente. Totuși faptul că nu suntem întotdeauna conștienți de mesajele pe care le transmitem din poziția așezat nu înseamnă că și ceilalți sunt insensibili la ele. Deși poate nu reacționează conștient, deseori răspunsurile arată că oamenii sunt afectați de felul în care stați.

Trei posturi fundamentale pot fi identificate în funcție de felul în care sunt așezate picioarele — posturile cu „picioarele drepte" în care picioarele sunt întinse, posturile tip „pas" în care tălpile sunt așezate imediat sub genunchi și posturile „strânse" în care picioarele sunt băgate sub scaun. Când au ocazia, persoanele dominante preferă să întindă picioarele. Astfel, ele ocupă în mod public mai mult spațiu, reducând ceea ce rămâne celorlalți și creând impresia că nevoile lor contează mai mult decât cele ale altor persoane.

In sine posturile tip „pas" nu oferă neapărat un indiciu despre dominanță. Totuși felul în care cineva își aranjează genunchii spune foarte clar dacă se simte dominant sau supus. Persoanele care stau cu genunchii depărtați trimit semnale clare, deși de obicei neintenționate, că se simt dominante. Acest lucru se observă mai ales la posturile cu picioarele drepte în poziția așezat, unde picioarele sunt proptite și perfect întinse. Un sentiment de dominanță este transmis și de posturile tip „nicovală" unde picioarele sunt îndoite, coapsele răsfirate și ambele tălpi așezate ferm pe sol și de postura „cifra patru", unde glezna unui picior se odihnește pe coapsa celuilalt astfel încât membrele sunt aranjate în forma cifrei patru. Ambele posturi implică o expunere falică. Din acest motiv sunt folosite mai frecvent de bărbații din zonele în care se pune un accent mare pe valorile macho, ca de exemplu țările din America Latină și sudul Statelor Unite. Femeile nu agreează aceste posturi, în general pentru că pot da impresia de disponibilita-

te sexuală. Este nevoie de suficientă supleţe şi rezistenţă fizică pentru a putea adopta postura cifrei patru, motiv pentru care aceasta este asociată cu tinereţea. Când cineva adoptă această postură, este foarte probabil să fie considerat tânăr, relaxat şi dominant.

Unele posturi din poziţia aşezat transmit mesaje neclare — mai ales când picioarele sunt poziţionate diferit. Pentru că transmit o impresie de relaxare, posturile asimetrice tind să fie mai dominante decât cele simetrice. Dar există şi excepţii. De exemplu, când cineva şi întinde picioarele şi îşi încrucişează gleznele, picioarele sale întinse arată că vrea să fie considerat dominant. Totuşi faptul că şi-a încrucişat picioarele îl dă de gol — pentru că exprimă reticenţă.

Relaxarea este o componentă esenţială a mesajului de dominanţă pentru că sugerează că individul nu este preocupat de un posibil atac şi ar putea să îi facă faţă cu uşurinţă dacă ar fi nevoie. Relaxarea este semnalată de indicatori posturali şi de indicatori ai mişcării — indicatorii posturali cuprind tonusul muscular scăzut, absenţa tensiunii, aranjarea asimetrică a braţelor şi picioarelor în timp ce indicatorii mişcării includ un număr mai redus de mişcări şi mişcări mai lente ale corpului. După cum observa Balzac „mişcările lente sunt maiestuoase". Indivizii sumisivi manifestă un comportament contrar — tind să adopte posturi mai simetrice, îşi rearanjează braţele şi picioarele mai des, au un grad mai ridicat de tensiune posturală, îşi mişcă trupul mai repede şi mai des. Prin postura lor, indivizii dominanţi arată că nu îi preocupă posibilitatea unui eventual atac şi că nu se aşteaptă la unul. Indivizii sumisivi lasă impresia că se aşteaptă să fie atacaţi — sunt încordaţi şi defensivi.

Coatele

Pentru a părea dominanţi oamenii trebuie să creeze impresia de putere fizică, să pară calmi şi nepreocupaţi de ameninţări din partea altora. Un mod de a realiza acest lucru este aşe-

zarea mâinilor pe șolduri. Există două versiuni principale ale acestei posturi — cea cu o singură mână în șold și cea cu două mâini. Versiunea cu două mâini este mai spectaculoasă dar cea cu o singură mână poate fi îndreptată către o anumită persoană, lucru care devine imposibil în poziția cu ambele mâini pe șold. Există trei componente care fac posturile cu mâinile în șold dominante:

- **COMPONENTA EXPANSIVĂ.** Când cineva își pune mâna pe șold pare mai mare și potențial mai amenințător. Când sunt folosite ambele mâini, efectul se dublează. Posturile cu mâinile pe șold măresc și teritoriul ocupat de persoană — ca și posturile cu picioarele întinse în poziția așezat.
- **COMPONENTA DE AMENINȚARE.** Oricine a încercat vreodată să își facă loc prin mulțime știe cât de eficiente sunt coatele în eliberarea drumului. Coatele sunt osoase și ascuțite. Pot fi folosite pentru a împinge, înghionti și a da la o parte oamenii din drum fără a produce genul de jignire care s-ar putea isca dacă persoana și-ar folosi mâinile. În această privință coatele sunt o armă de rangul doi, dar sunt o armă totuși. Acest lucru face posibilă folosirea lor într-un mod insidios, aproape subliminal. Cu mâinile în șold mesajul este și mai subtil — coatele amenință oamenii fără ca ei să își dea prea bine seama de acest lucru.
- **COMPONENTA PREPARATORIE.** Postura cu mâinile pe șold este la jumătatea drumului între cea cu mâinile pe lângă corp și cea cu mâinile ridicate gata de atac. Din acest motiv, postura este o pregătire parțială de atac — una în care intențiile persoanei sunt mascate de faptul că mâinile se odihnesc comod pe șold. În cazul persoanelor înarmate cu o sabie sau un pistol, punerea mâinii pe șold este de multe ori o apropiere de armă, lucru care permite mâinii să se odihnească în timp ce se pregătește de atac.

În secolele al XV-lea și al XVI-lea postura cu mâinile în șold era acceptată ca parte a comportamentului masculin al bărbaților din clasele superioare. Oamenii cu funcții înalte erau frec-

Postura călărețului. Acesta este faimosul portret făcut de Hans Holbein cel tânăr regelui Henric al VIII-lea — cu picioarele depărtate și brațele plantate ferm cu coatele în afară —, un monarh puternic, plin de energie care controlează perfect destinul său și al poporului său.

vent pictați în portrete cu mâna cât mai sus pe șold — faimosul al lui Henric al VIII-lea portret făcut de Hans Holbein este un exemplu perfect —, uneori cotul amenințător era întors spre privitor. Pe vremea aceea, postura cu mâna pe șold era strâns legată de meseria armelor — atât de mult încât cei care doreau să arate că au legături cu mediul militar nu trebuiau decât să adopte postura.[12] În 1532 Desiderius Erasmus, marele filosof olandez, s-a plâns de cei care „stau cu o mână pe șold, un mod de a sta care unora li se poate părea războinic și care nu este foarte sincer".[13]

Postura cu mâna pe șold a jignit și în alte ocazii. De exemplu, după ce a acceptat capitularea japonezilor la sfârșitul celui de-al doilea război mondial, generalul Douglas MacArthur a fost fotografiat în picioare alături de împăratul Japoniei. În timp ce împăratul a adoptat o postură discretă, cu mâinile de o parte și de alta a corpului, generalul MacArthur și-a pus mâinile la șold. Japonezii au considerat această atitudine degajată un semn de mare dispreț. În Japonia este nepoliticos să stai cu mâna pe șold; dar să faci acest lucru în prezența împăratului, care era privit de mulți japonezi ca un zeu, era de neiertat.

La prima vedere, toate posturile cu mâna la șold arată la fel. Totuși, la o analiză mai atentă, descoperim de fapt patru variante principale, fiecare cu o poziție diferită a mâinii sau mâinilor.

- **VARIANTA CU TOATE DEGETELE.** Aici degetele se îndreaptă toate spre față, numai degetul mare este orientat invers, iar palma este cu fața în jos. Bărbații preferă varianta „cu toate degetele" pentru că se simt mai pregătiți de atac având toate degetele îndreptate înainte. Ei tind să adopte această postură pentru a se afirma — când se simt dominanți sau când simt că dominanța le este amenințată. De exemplu, când se înscrie un gol la o partidă de fotbal, membrii echipei care pierde adoptă de multe ori postura cu mâinile la șold, în parte pentru a — și amenința oponenții și în parte pentru a se liniști singuri. Postura poate fi folosită și ca o provocare. În anii '60,

când Mick Jagger își lansa sfidător melodiile, adopta deseori postura cu mâinile la șold în rutina sa scenică. Acest lucru poate fi văzut foarte clar în înregistrările din concertul *Gimme Shelter* (Dă-mi adăpost), în care Mick Jagger a dus la maximum această atitudine.

- **VARIANTA CU DEGETUL MARE OPOZABIL. În** această versiune degetul mare rămâne în față iar restul degetelor se întorc spre spate, palma fiind orientată în sus. Femeile manifestă o preferință mai mare pentru această variantă decât bărbații. Principalul motiv este unghiul mai mare de mișcare a antebrațului la femei față de bărbați. Acest lucru înseamnă că femeile își pot duce brațul mai mult în spate din cot, ceea ce ușurează plasarea mâinilor pe șold cu degetul opozabil în față.
- **VARIANTA PALMEI.** Varianta palmei este cea mai afectată din toate posturile cu mâna pe șold. Este mai curând o postură nenaturală, flexată a mâinii în care partea exterioară a palmei este în contact cu șoldul și palma este în afară. Este poziția cel mai des întâlnită în portretele de regi, cavaleri și generali din secolele al XVI-lea și al XVII-lea — cu alte cuvinte, indivizi care trebuiau să se distingă de restul societății adoptând poziții artificiale.
- **VARIANTA PUMNULUI.** Aici pumnul este în contact cu șoldul. Aceasta este virtual cea mai amenințătoare versiune a posturii cu mâna în șold. Deoarece bărbații recunosc potențialul provocator al acestei versiuni tind să o evite. Femeile totuși o folosesc — ocazional pentru a — și exprima sfidarea și uneori ca gest de autoironie. Există o faimoasă fotografie a lui Bonnie Parker (din grupul „Bonnie și Clyde") în care Bonnie are un picior pe apărătoarea din față a mașinii, o țigară în gură și un revolver în mâna dreaptă. Cotul stâng se sprijină pe unul dintre faruri în timp ce mâna dreaptă, ținând revolverul, se sprijină pe șold. Când ne uităm la o fotografie, realizăm imediat că este o poză a sfidării totale — nu numai pentru că femeia strânge un pistol în mână, ci și pentru că își arată coatele!

Orientarea corporală

Felul în care o persoană își orientează corpul către alte persoane poate transmite și el un mesaj legat de dominanță. Când un bărbat vorbește cu șeful său, de obicei îi arată respect orientându-și corpul spre el. Șeful, pe de altă parte, este mult mai probabil să își întoarcă corpul în altă direcție. Subordonatul arată că este centrat pe șef în timp ce șeful arată că este dominant și își păstrează deschise opțiunile.

Există totuși un set complet diferit de mesaje transmise de orientarea corpului. De exemplu, probabil ați observat deja că arunci când doi câini necunoscuți vin în contact unul cu altul pentru prima oară, de obicei își dau ocol. Asigurându-se că nu se apropie cu capul înainte, câinii își prezintă în schimb flancurile. Motivul pentru care fac acest gest este simplu: ca să atace, câinii trebuie să fie cu capul înainte. Prezentându-și flancurile își expun o parte vulnerabilă a corpului iar acest lucru arată că nu intenționează să se atace unul pe altul. Acest proces se numește „ritualizare" și îl întâlnim în întregul regn animal ca și la oameni. Este modul naturii de a rezolva disputele prin semnale de dominanță și supunere în loc de lupte care pot duce cu ușurință la rănire sau moarte. Ca și câinii, noi oamenii ne prezentăm părțile vulnerabile ale corpului, inclusiv flancurile, când vrem să arătăm că nu avem intenții agresive față de o persoană. Astfel, atunci când un străin aparent agresiv ne abordează într-un bar, există o probabilitate mult mai mare să îi arătăm partea laterală a corpului în loc să ne postăm de la început direct în fața lui. Stând în picioare față în față, acesta ar putea înțelege că sunteți gata de atac, în timp ce expunerea flancului ar arăta că sunteți vulnerabil și lipsit de apărare și că nu reprezentați o amenințare.

Aceste două scenarii arată că aceeași orientare poate transmite mesaje foarte diferite în situații diferite deoarece sensul orientării depinde și de gradul de intimitate dintre cele două persoane, dacă ele se cunoscuseră în prealabil sau nu. Când două persoane nu se cunosc și există un grad mare de încer-

titudine, probabilitatea ca orientarea față în față să fie interpretată ca un preludiu al atacului este foarte mare. Dar dacă se cunosc, este mai probabil ca aceeași orientare să fie interpretată ca un semn de respect.

Fața

Toate cele cinci modalități senzoriale — văzul, mirosul, auzul, gustul și pipăitul — au organele de simț pe față sau în apropierea ei. Din ele numai pipăitul poate fi întâlnit pe toată suprafața corpului. Dar fața nu este pur și simplu un paravan pentru toate modalitățile senzoriale — este și cea mai importantă sursă de semnale trimise în exterior prin mesaje verbale, prin trăsături ale vocii ca accentul și intonația, și prin miile de expresii care implică ochii, mușchii capului și feței. Unele expresii mimice ca reflexul de frică sunt în întregime involuntare; altele, ca zâmbetul, pot fi o expresie autentică a plăcerii sau o încercare deliberată de a crea impresia plăcerii autentice. Deoarece fața se află parțial sub controlul conștient, este una din armele importante în încercările noastre zilnice de a ne induce în eroare sau păcăli unii pe alții. În ciuda acestor lucruri, fața rămâne principala sursă de informație despre stările noastre emoționale — observându-ne fața ceilalți pot spune dacă suntem fericiți, triști, furioși, surprinși sau speriați. Uitându-se la fața noastră, ei pot spune și dacă ne simțim dominanți sau supuși.

Fața exprimă semnalele dominanței în două moduri. În primul rând, prin „atributele faciale" — de exemplu, dacă sprâncenele sunt mari sau mici, bărbia este pătrată sau rotundă sau dacă ochii sunt apropiați sau depărtați. A doua modalitate include „acțiunile faciale" — de exemplu, felul în care ochii se măresc sau se micșorează, felul în care sprâncenele se ridică sau se lasă în jos ori felul în care bărbia este împinsă în față sau trasă înapoi. Atributele faciale ale unei persoane tind să rămână neschimbate zeci de ani, uneori aproape toată viața. Acțiunile faciale, pe de altă parte, se pot schimba de la o secundă la alta.

Unele atribute faciale sunt asociate cu dominanța. Oamenii cu bărbii pătrate sunt considerați mai dominanți decât cei care au o linie a mandibulei firavă și retrasă spre interior. Oamenii care au contururi proeminente ale orbitelor oculare superioare sunt de asemenea considerați ca dominanți, și la fel și cei care au buze subțiri. Caracteristicile fizionomiei joacă un rol major în modul în care suntem tratați de alți oameni. Bărbații cu o „fizionomie dominantă" au o probabilitate mai mare de a — și începe viața sexuală mai devreme și de a face sex mai mult. Cercetările au arătat că bărbații cu faciesuri dominante au o probabilitate mai mare de a obține posturi de conducere în armată.[14]

Primatele nonumane și oamenii împărtășesc mulți din indicatorii dominanței. Mai multe specii de maimuțe, de exemplu, își coboară sprâncenele pentru a emite un semnal de dominanță și amenințare. Același lucru se întâmplă și la om. Oamenii ale căror sprâncene sunt coborâte sau care își coboară linia sprâncenelor sunt priviți ca dominanți, în timp ce oamenii care au sprâncene ridicate sau care și le ridică temporar sunt priviți ca supuși.[15] Acesta este unul din motivele pentru care femeile își pensează sprâncenele — subțiindu-le și ridicându-le, femeile creează un semnal semipermanent al sumisiunii care pentru bărbați se presupune că este atrăgător. Limbajul sprâncenelor ridicate și coborâte este larg răspândit. Totuși există părți ale lumii, inclusiv Africa și Asia, unde sprâncenele ridicate nu sunt interpretate ca un semnal de sumisivitate.[16]

Și mărimea maxilarului și a mandibulei semnalează dominanța, din două motive: în primul rând, pentru că dinții sunt o armă foarte primitivă și foarte eficientă și în al doilea rând, pentru că dezvoltarea unui maxilar puternic este susținută de testosteron care la rândul său este legat de dominanță și agresiune. Se presupune că oamenii cu maxilare mari sunt dominanți în timp ce despre cei care au maxilare mici se presupune că sunt sumisivi. Din acest motiv este util să ai un maxilar mare dacă vrei să avansezi mai repede sau dacă vrei să ai o carieră de succes în armată. Dacă maxilarul dumneavoastră

nu este suficient de proeminent, puteți recurge oricând la chirurgia plastică pentru a-l mări. Sau vă puteți face un obicei din a scoate maxilarul în afară. Gestul de scoatere a maxilarului în afară, care implică o ridicare ușoară a capului sau împingerea dinților de jos peste cei de sus, este un gest comun de provocare și este foarte folosit de copii în confruntările lor.

Persoanele care au ochii apropiați sau care își apropie ochii sunt și ele considerate ca dominante. Când se apropie ochii ca semnal al dominanței, aceștia încep să semene cu o vizieră — arată de parcă persoana ar privi printr-o fantă din coif. Există exemple bune pentru acest gest în filme ca *The Good, the Bad and the Ugly* (Cel bun, cel rău și cel urât) în care Clint Eastwood și Lee Van Cleef își apropie ochii și adoptă postura „privirii prin vizieră" pentru a arăta mai amenințători. Ei au mai adoptat și alți indicatori ai dominanței — coborârea sprâncenelor, gura îngustă și hotărâtă și absența zâmbetului. Sprâncenele coborâte transmit impresia de dominanță pentru că induc o stare favorabilă confruntării. Deoarece expresiile faciale ale furiei includ coborârea sprâncenelor, o persoană care își face un obicei din a — și coborî sprâncenele va lăsa impresia că este mai furioasă. Cercetările recente făcute de Larisa Tiedens la Universitatea Stanford din California arată că exprimarea furiei este deseori interpretată ca un semn de putere.[17] Acest lucru explică de ce atâția oameni care dețin poziții de putere își iau un aer de iritare continuă — acest lucru îi face să pară dominanți!

Un bun exemplu de iritare afectată poate fi văzut în emisiunea TV *The Weakest Link* (Veriga cea mai slabă) în care prezentatoarea, Anne Robinson, și-a făcut un obicei din a nu zâmbi. Ea folosește și un alt indicator al dominanței: privește peste ochelari, când vrea să îi facă pe concurenți să pară stupizi. Este de fapt unul din gesturile ei caracteristice și se potrivește foarte bine cu rolul pe care și l-a ales de prezentator dominant și rece. Privitul peste marginea ochelarilor o ajută pentru că atrage atenția asupra ochilor — de fapt spune „Uitați-vă la mine, îmi las ochelarii mai jos ca să vă pot vedea mai bine, mai clar; nu puteți ascunde nimic de mine!" Din acest

motiv *privitul peste marginea ochelarilor* este un gest de înfruntare; un preludiu a ceea ce zoologii numesc „fixare combativă". Efectul gestului este și mai puternic când este însoțit de o coborâre ușoară a capului, pentru că această mișcare face fixarea și mai amenințătoare.

Buzele subțiri sunt un alt semn de dominanță pentru că ele arată hotărârea. Așa cum vom vedea mai târziu, zâmbetul este un gest care apropie foarte mult — este un semn de deschidere și acceptare și, din acest motiv, nu își are locul în rolurile pe care le jucau Clint Eastwood și Lee Van Cleef. Cercetătorii au descoperit că bărbații considerați dominanți, care au în același timp un nivel înalt de testosteron, au niște zâmbete mult mai mici dar această relație nu este valabilă și la femei.[18] Unii indivizi foarte dominanți par să nu zâmbească niciodată. Președintele Rusiei, Vladimir Putin, este un exemplu bun de lider național care zâmbește cu zgârcenie. Deși are o statură atletică, Putin nu este foarte înalt și are o bărbie mică. Faptul că nu zâmbește este un mod de a compensa aceste deficiențe.

Desigur, există și momente în care indivizii dominanți trebuie să zâmbească. In aceste situații, ei se supun oferind deseori un „zâmbet cu gura închisă", în care buzele rămân împreună în loc de un „zâmbet cu toată gura" în care buzele se deschid și se văd dinții. Există două tipuri de zâmbete cu gura închisă favorizate de indivizii dominanți:

- **ZÂMBETUL SIGILAT**. Aici buzele rămân împreună în timp ce colțurile gurii se distanțează. Rezultatul este o linie lungă care traversează fața și o puternică senzație că nimeni nu poate ști ce se petrece în mintea persoanei ale cărei buze rămân sigilate. Zâmbetul sigilat este favoritul oamenilor de afaceri foarte bogați și al politicienilor de nivel înalt — îl veți întâlni deseori în fotografiile de directori în broșurile corporațiilor.
- **ZÂMBETUL APĂSAT**. Aici mușchii din jurul gurii sunt tensionați pentru a arăta că zâmbetul este reținut. Actorul Charles Heston este cel mai cunoscut reprezentant al zâmbetului apăsat — este unul dintre gesturile sale caracteristice. Zâm-

betul apăsat oferă un mod de a zâmbi fără a zâmbi propriu-zis. În această privință este un zâmbet mascat, unde intenția nu este de a ascunde zâmbetul ci de a sublinia tocmai încercarea nereușită de ascundere. Zâmbetul apăsat sugerează că persoana simte un puternic impuls de a zâmbi dar că a izbutit să îl țină sub control. Deseori acest aspect de control formează principalul mesaj al acestui zâmbet.

Căscatul

Toată lumea știe două lucruri despre căscat — că scopul lui este să mărească aportul de oxigen și că este foarte contagios. Primul lucru este fals — nu există nici o dovadă care să ateste că se mărește într-adevăr aportul de oxigen —, dar al doilea este adevărat. De ce este atât de contagios căscatul rămâne încă un mister, deși se știe că oamenii cască atunci când văd pe altcineva căscând, când aud pe altcineva căscând, când citesc despre căscat și chiar și atunci când se gândesc la căscat. Un alt mister este de ce căscăm. Au fost avansate diferite explicații, cea mai recentă fiind sugestia că acesta curăță creierul expulzând lichidul cerebrospinal. S-a descoperit că această reacție involuntară este controlată de niște structuri foarte profunde ale creierului pentru că există pacienți cu anumite leziuni cerebrale care nu își pot mișca gura voluntar dar își deschid gura automat atunci când cască.[19]

Cei mai mulți dintre noi cred că este un semn de plictiseală. De fapt, există patru feluri de a căsca.

- **CĂSCATUL DE PLICTISEALĂ.** Acesta este declanșat de sarcini monotone, inactivitate, oboseală și plictiseală. Dacă observați o persoană care execută o sarcină repetitivă sau care așteaptă la o coadă lungă, veți observa că de multe ori cască. Căscatul de plictiseală este cea mai frecventă formă de căscat.
- **CĂSCATUL TRANZITORIU.** Acesta apare atunci când oamenii trec de la o activitate la alta — de exemplu, când se dau jos din pat și încep să se pregătească dimineața sau când se

pregătesc să se bage în pat seara. Căscatul apare și după executarea unui ritual social — de exemplu, imediat după ce ne-am luat la revedere de la un prieten apropiat. Căscatul poate fi folosit și ca un *indicator al activității* — cu alte cuvinte, când vedeți o persoană singură, citind o carte și începând să caște, știți că există o probabilitate destul de mare ca ea să se apuce de altceva.

- **CĂSCATUL PENTRU DETENSIONARE.** Căscatul în situații de tensiune apare în momentele când oamenii sunt tensionați — de obicei când o persoană dominantă este în apropiere și se simt încurcați sau stânjeniți. Ori de câte ori cineva trăiește o stare de anxietate este înclinat să caște — acest lucru s-a observat chiar și la sportivii olimpici care așteaptă să se dea startul și la soldații parașutiști care așteaptă să sară din avion. Aceste căscaturi sunt reacții la stres. Sunt exemple de activitate de transfer pentru că ajută la deplasarea anxietății într-o altă activitate.
- **CĂSCATUL AMENINȚĂTOR.** Atât în societățile umane cât și în cele animale, indivizii dominanți cască uneori amenințător. Căscatul este întâlnit la o gamă largă de specii, inclusiv la pești, păsări, reptile și simieni. Dacă ar exista o olimpiadă a căscatului, babuinii ar fi campioni indiscutabili. Dacă primatele cască de obicei aproximativ de 10 ori pe zi, babuinii cască de 10-12 ori pe oră! Asta nu pentru că sunt obosiți sau plictisiți; ci pentru că viața într-o societate de babuini este plină de amenințări.

O mare parte din căscaturile babuinilor sunt emise cu intenția de a-și afirma dominanța și de a amenința potențialii rivali. Ca și la alte primate nonumane, masculii adulți cască mai mult decât femelele adulte sau puii de ambele sexe. Și indivizii cu un nivel crescut de testosteron cască mai mult. Principala armă a babuinilor e reprezentată de dinți. Babuinii masculi au canini mai mari decât femelele iar masculii dominanți tind să aibă canini mai mari decât alți masculi. Așa că, de obicei masculul alfa este cel care cască cel mai mult, arătându-și caninii mari. Pe măsură ce statutul unui

babuin devine mai important, căscatul suferă aceleași transformări; când își pierde statutul, căscatul începe și el să dea înapoi.

Și oamenii folosesc căscatul ca pe un semnal al dominanței, deși într-un context diferit de cel întâlnit la babuini. În primul rând, mărimea caninilor nu este foarte diferită la bărbați față de femei, ceea ce explică probabil motivul pentru care nu există o diferență mare în frecvența căscatului la bărbați și la femei. Totuși când un bărbat cască, există o probabilitate mult mai mare să își arate dinții; femeile tind să își acopere gura cu mâna.[20] Poate din cauză că ele au maniere mai rafinate decât bărbații, dar ar putea fi și o reminiscență de pe vremea când dentiția celor două sexe era diferită. Deși dinții nu mai sunt arma noastră principală, încă îi mai folosim ca amenințare. Dacă observați persoanele dominante, veți descoperi că deseori cască în momentele în care simt nevoia să se afirme — de exemplu, când se simt amenințați și au senzația că cineva încearcă să le ia locul. Acest lucru sugerează că la oameni căscatul amenințător este un *vestigiu comportamental* — cu alte cuvinte, un indicator rămas din trecutul nostru evolutiv când strămoșii noștri aveau canini mari și îi foloseau pentru a se amenința unii pe alții.

Conversația

Când oameni cu statut social diferit se întâlnesc în același grup, persoana cea mai importantă vorbește cel mai mult. Acest lucru îi permite să reamintească tuturor poziția ei. Și îi dă ocazia de a-și asculta vocea și opiniile în loc să asculte opiniile altora. Indivizii dominanți profită printre primii de prilejul de a vorbi. S-a descoperit că atunci când grupuri de oameni se întâlnesc pentru prima oară, ordinea în care iau cuvântul oferă informații suficient de precise despre cel care va acapara dezbaterile mai târziu. Primul care își oferă părerea invariabil preia rolul de lider; iar ultimul care participă tinde să fie cel care primește sarcinile.[21]

Persoanele dominante întrerup mai mult și au mai mult succes în a-i elimina pe cei care încearcă să le ia locul. Fac asta continuând să vorbească peste celălalt, ridicând tonul și folosind semnale nonverbale menite să-l descurajeze pe adversar. Prin urmare, când persoana dominantă întrerupe, conversația celor din jur se oprește mai repede decât atunci când autorul întreruperii este o persoană subordonată. Persoanele dominante au mai multă încredere în afirmațiile lor și prin urmare folosesc mai puține ezitări și discontinuități de limbaj ca „hm" și „ăă". Deseori, au obiceiul de a vorbi tare. Acest lucru este vizibil mai ales în Marea Britanie, unde mai funcționează uneori vechile diviziuni sociale și membrii clasei superioare asfixiază uneori conversațiile altor persoane.

Dominanța este evidentă și în alte aspecte. Unul este ceea ce psihologii numesc „acomodare" — adică tendința indivizilor de a-și modifica stilul de a vorbi pentru a-l armoniza cu cel al altor persoane. Se pot observa schimbări de accent, de viteză, de formă a frazei sau de ton. Acomodarea are loc de obicei la persoane care se simpatizează dar se produce și în situații în care există diferențe de statut. În aceste condiții, persoana subordonată tinde să își acomodeze discursul la cel al persoanei dominante. Cu câțiva ani în urmă, doi sociologi, Stanford Gregory și Stephen Webster, au studiat o selecție de interviuri din cadrul talk show-ului televizat, *Larry Kitig Live* (Larry King în direct)[22]. Folosind un instrument care analizează frecvențele joase ale vocii, aceștia au comparat vocea prezentatorului cu vocile invitaților pentru a vedea cine s-a acomodat la cine. Ei au descoperit că Larry King se acomodase la persoanele cu un statut social înalt ca, de exemplu, Elisabeth Taylor, în timp ce invitații ca Dan Quayle se acomodaseră ei la el. Aceste schimbări subtile în frecvența vocii apăreau inconștient — oamenii nu știau că își modifică vocea pentru a o armoniza cu vocea altei persoane. Totuși acest lucru arată cât de sensibili suntem la statutul social al altor persoane și cât de dispuși suntem să ne adaptăm la ei.

Peter Collett

Vocea

Unele caracteristici ale vocii ca, de exemplu, înălțimea sunetului sunt considerate frecvent indicii bune ale dominanței și sumisivității. S-a descoperit că sunetele „joase" sunt asociate cu dominanța și amenințarea, în timp ce sunetele „înalte" sunt asociate cu sumisivitatea și atitudinea împăciuitoare. Această asociere este întâlnită în întregul regn animal, de la balene la șoarecii de câmp — un exemplu edificator este mârâitul agresiv pe un ton jos al unui câine de pază în comparație cu scâncetul înalt al unui pui supus.[23]

În lumea animală, indivizii cu un tract vocal lung produc sunete mult mai joase. Deoarece indivizii mai mari tind să aibă tracturi vocale mai lungi, profunzimea sunetului emis este un indicator foarte bun pentru mărimea animalului și pentru amenințarea pe care o reprezintă. Totuși la oameni nu există o relație clară între dimensiunea corpului și profunzimea vocii, astfel încât înălțimea sunetului nu este un *indicator real* al dimensiunilor unei persoane. Cu toate acestea, când oamenii ascultă înregistrările unor voci joase și înalte, afirmă constant că vocile joase aparțin unor indivizi dominanți iar cele înalte unor indivizi supuși. De ce sunt sunetele înalte un indicator real al mărimii la animale iar la oameni nu rămâne un mister. Poate fi vorba de o „relicvă evolutivă" — cu alte cuvinte, asocierea dintre mărimea corpului și intensitatea vocală, care a fost prezentă la strămoșii noștri, a dus la instalarea unui set de presupuneri care mai funcționează încă deși asocierea a dispărut de mult.[24]

Dacă intensitatea vocală nu oferă informații despre dimensiunile persoanei, ea oferă totuși indicii importante în privința dominanței. O face în mai multe moduri. În primul rând, s-a descoperit că bărbații care au voci profunde au un nivel mai ridicat de testosteron — de exemplu, cântăreții bași și baritoni cu voci profunde tind să aibă un nivel mai ridicat de testosteron decât tenorii. În al doilea rând, este un lucru cunoscut că testosteronul este asociat la bărbați cu dominanța. În al

treilea rând, frecvența vocală ne arată de multe ori dacă oamenii au o stare mentală de dominanță sau sumisivitate. Indivizii care încearcă să fie dominanți își coboară timbrul vocal de obicei — acesta este motivul pentru care John Wayne i-a sfătuit pe bărbați să folosească „un ton jos, lent și să nu spună prea multe". Pe de altă parte, oamenii care încearcă să pară sumisivi de obicei își ridică timbrul vocal. Când mamele vorbesc cu copiii, adoptă instinctiv un timbru mai înalt decât de obicei.[25] Acesta are un efect liniștitor asupra copilului. Desigur, s-ar putea ca mamele să nu știe acest lucru dar adoptă o frecvență mai înaltă pentru că bebelușii sunt mult mai sensibili la frecvențele vocale înalte.

Timbrul adoptat de indivizi reflectă de multe ori statutul lor social. Membrii grupurilor subordonate folosesc deseori o frecvență mai înaltă decât cei care aparțin unor grupuri mai puternice din aceeași societate. Putem vedea acest lucru foarte clar în SUA în zilele de glorie ale stilului Motown, când cântăreți afroamericani, ca grupul Stylistics, cântau într-un registru înalt, falsetto, care este în mod normal rezervat femeilor. Același tip de autofeminizare putea fi recunoscut și la așa-numiții cetățeni „de culoare" din Africa de Sud în timpul epocii apartheidului. Oamenii de culoare proveneau dintr-un amestec de rase. Unii erau descendenții sclavilor malaiezi, alții erau rodul relațiilor dintre albi și negri. În timpul apartheidului ei trăiau într-un fel de „țară a nimănui" din punct de vedere al clasei sociale, undeva între albi și negri, și dintre toate grupurile rasiale, aveau cel mai înalt nivel de insecuritate. Poziția lor marginală era foarte vizibilă prin felul lor de a vorbi cu un timbru vocal înalt. Această voce a devenit un fel de simbol al opresiunii, un mod de a arăta că nu reprezintă o amenințare pentru dominația albilor.

Și o intonație ascendentă sau descendentă transmite mesaje importante. Un timbru descendent este asociat cu declarațiile, siguranța și dominanța, în timp ce unul ascendent este caracteristic întrebărilor, nesiguranței și sumisiunii. Totuși lucrurile nu stau mereu așa. Dacă vorbiți cu un australian, de exemplu, veți observa că de multe ori afirmațiile sale sună a

Întrebare din cauza intonației ascendente. Prin urmare, opiniile sale mai puțin sigure și mai puțin categorice, ceea ce reduce probabilitatea unui conflict. Totuși din alte puncte de vedere australienii încep să se afirme mai mult — cel puțin femeile australiene. Cercetările comparative arată că în ultimii cincizeci de ani timbrul vocii femeilor din Australia a devenit mai jos. Vocile bărbaților și femeilor tind să fie din ce în ce mai apropiate, ca frecvență vocală, și acest lucru se întâmplă pentru că femeile abandonează tonurile sumisive și încep să se apropie de felul de a vorbi masculin.[26]

Atingerea

Dacă observați comportamentul oamenilor la o petrecere dată la serviciu, veți constata că poziția lor în cadrul organizației se reflectă deseori în persoanele pe care le ating și de care sunt atinse. Cea mai mare parte a atingerilor au loc între persoane care se află cam la același nivel în organizație. O persoană își bate prietenul pe spate, o alta își mângâie colegul pe braț iar alta dă un pumn prietenesc în umărul cuiva. Toate acestea sunt atingeri „orizontale" pentru că se petrec între egali. Țin de prietenie, camaraderie sau provocare prietenească și pot fi mutuale — cu alte cuvinte, este perfect acceptabil pentru persoane care dețin același status social să se țină pe după umăr sau să se bată pe spate.

Uitându-vă la participanți veți observa și atingeri „verticale", adică atingeri între persoane cu statut social diferit. Veți vedea că în timp ce șeful se plimbă printre angajați, pune mâna pe umărul tânărului care tocmai s-a angajat în companie sau strânge brațul secretarei când trece pe lângă ea căutând un pahar. Aceste atingeri sunt unilaterale — nici tânărul și nici secretara nu răspund atingându-l la rândul lor pe șef. De fapt, tocmai natura nereciprocă a fiecărei atingeri și mai degrabă decât locul contactului face din ea o atingere verticală — una care permite șefului să își exercite dreptul simbolic de a se impune, oricât de afectuos, personalului.[27]

Cea mai mare parte a atingerilor verticale implică o persoană dominantă care atinge un subordonat dar se poate întâmpla și invers. Dacă tânărul care tocmai fusese atins reacționa punând la rândul lui mâna pe umărul șefului, acest gest ar fi sugerat că sunt mai egali decât sunt în realitate și ar fi putut amenința autoritatea șefului. în unele situații, ca de exemplu plimbările, oamenii cu un statut social înalt nu se supără la atingerile altor persoane. Dar de regulă, nu le place pentru că știu că ele le pot reduce autoritatea. Unele pot chiar jigni. De exemplu, când Regina Elisabeta a II-a fost în vizită în Australia în 1992, primul-ministru australian, Paul Keating, a luat-o fără să se gândească pe după umeri. Pentru mulți britanici acest gest a fost ofensator iar presa britanică de scandal l-a poreclit pe Paul Keating „șopârla din Oz". Cei mai mulți australieni nu înțelegeau de ce se făcea atâta scandal. Ei nu și-au dat seama că pentru britanici acesta era un subiect foarte delicat.

Privirea

Ierarhia dominanței la un grup de cimpanzei se reflectă și în „structura atenției" grupului. Astfel, indivizii subordonați petrec mai mult timp urmărindu-și superiorii decât vice versa și toți sunt atenți la membrul alfa al grupului.[28] Firmele operează după același principiu. Și aici indivizii subordonați petrec mai mult timp urmărindu-și superiorii decât vice versa iar atenția tuturor se îndreaptă asupra șefului.

Similaritatea dintre grupurile de cimpanzei și firme merge chiar mai departe. Când un cimpanzeu dominant se întâlnește cu un subordonat, cimpanzeul subordonat execută un ritual de liniștire coborându-și corpul, ferindu-și privirea și uneori prezentând spatele. Cimpanzeii subordonați își feresc privirea deoarece o privire fixă poate atrage după sine un atac din partea individului dominant. Ritualurile de salut din companii sunt similare cu cele dintr-un grup de cimpanzei. Deși angajații nu îi prezintă spatele șefului — cel puțin nu la modul propriu — încearcă frecvent să pară mai mici și mai puțin

amenințători coborându-și capul și ținându-și mâinile și picioarele pe lângă corp.

Pattern-urile privirii sunt reglementate în același fel. Când doi oameni se privesc reciproc, sunt „fixați" vizual într-o relație. Dacă au un statut social inegal, persoana care își ferește privirea sau se „desprinde" prima tinde să fie subordonată. Problema celui care rămâne „fixat" cel mai mult poate avea consecințe importante. De exemplu, s-a descoperit că atunci când două persoane se întâlnesc pentru prima oară, persoana care își menține privirea este mai vorbăreață și mai influentă decât cealaltă, când acestea lucrează mai târziu împreună într-un grup.[29] Într-o companie, dacă șeful și un subordonat se uită din întâmplare unul în direcția celuilalt în același timp, de obicei subordonatul este cel care își ferește primul privirea. Provocări voalate la adresa șefului pot fi totuși exprimate prin privire. De exemplu, în loc să îl dezaprobe deschis pe șef, un subordonat poate să înceapă cu el o repriză subtilă de „skandenberg ocular", susținându-i privirea puțin mai mult decât ar face-o în mod normal. Dacă este bine ales momentul, acest gest poate avea efectul dorit fără să apară drept lipsit de respect.

În conversațiile dintre persoane cu statut social diferit, indivizii dominanți își arată de obicei „dominanța vizuală" — adică petrec proporțional mai mult timp uitându-se la celălalt când îi vorbesc decât în vreme ce ascultă.[30] Acest comportament are mai multe cauze. In primul rând, vorbitul este o activitate care oferă o mai mare posibilitate de control decât ascultatul. Indivizilor dominanți le place să păstreze rolul vorbitorului. Pentru aceasta îl urmăresc îndeaproape pe interlocutor, asigurându-se că îi ascultă și că nu se pregătesc să preia cuvântul. Situația se inversează când indivizii dominanți se trezesc în rolul ascultătorului. Acum, reducând timpul pe care îl petrec privind, pot arăta că nu sunt gata să îl flateze pe celălalt și că nu se așteaptă să rămână pe post de ascultători prea mult timp.

Pe de altă parte, subordonații petrec proporțional mai mult timp privind în vreme ce ascultă decât privind în vreme ce vorbesc. Fiind mai atenți în rolul ascultătorului, ei reușesc să

întărească sentimentele de autoimportanță ale persoanei dominante, ceea ce poate desigur determina persoana dominantă să vorbească și mai mult. Motivul pentru care indivizii subordonați își privesc mai puțin partenerul în timp ce vorbesc ține probabil de sentimentul lor de insecuritate. Ascultătorul îl judecă întotdeauna pe vorbitor. Pe persoanele dominante nu le deranjează acest aspect al rolului vorbitorului — nu se supără să știe că un subordonat îi judecă. Totuși e de înțeles că subordonații se tem de impresia pe care o creează când vorbesc cu persoana dominantă. Pentru a reduce această anxietate privesc pur și simplu mai puțin persoana dominantă.

Relaxarea este și ea o trăsătură esențială a dominanței[31] și este indicată de mișcările sinuoase și lente ale corpului; deoarece acțiunile persoanelor dominante sunt guvernate de „principiul economiei" iar cele ale persoanelor subordonate sunt guvernate de „principiul efortului". Indivizii subordonați tind să fie nesiguri pe ei în prezența persoanelor dominante. Ca și cimpanzeii subordonați, caută încontinuu pericolele. Acest lucru este vizibil în ținuta și în mișcările rapide și bruște ale ochilor lor. Persoanele dominante sunt mult mai sigure pe ele și mișcările lor oculare tind să fie lente și uniforme.

Cu mulți ani în urmă, când mă aflam în statul vestafrican Burkina Faso, am avut norocul să fiu primit în audiență de împăratul Mossi. Am fost introdus într-o cameră de primire în care se afla împăratul, înconjurat de curtenii săi. Împăratul era un om corpolent cu o prezență foarte impozantă. Ceea ce m-a izbit a fost numărul redus de acțiuni pe care le realiza împăratul — acțiuni pe care cei mai mulți oameni normali le fac singuri, ca turnarea apei într-un pahar, erau făcute de curtenii și servitorii care se învârteau în jurul lui. Când se întorcea sau vorbea, împăratul o făcea cu o enormă economie de mișcare. Uneori singurul lucru care părea să se miște la el erau ochii săi. Când cineva îi adresa cuvântul, nu își îndrepta atenția spre el imediat, cum ar face majoritatea oamenilor. După un interval de timp potrivit permitea ochilor și capului său să alunece spre persoană, aproape ca într-un film rulat cu încetinitorul. Acțiunile împăratului erau executate fără cea mai

mică urmă de grabă. Fiecare privire, fiecare gest erau executate într-un ritm imperial, fără nici o grabă. Mi-a amintit într-o oarecare măsură de răspunsul dat de Nietzsche, filosoful german, la întrebarea cuiva „Ce este aristocratic?" „Gestul lent și privirea lentă".

Capitolul 3

Indicatori ai supunerii

Din multe puncte de vedere supunerea este exact opusul dominanței. În faimoasa sa carte, *The Expression of the Emotions in Man and Animals* (Exprimarea emoțiilor la om și animale), Charles Darwin a descris cum este guvernată relația dintre dominanță și supunere de ceea ce el numea „principiul antitezei".[1] Darwin a arătat că atunci când un câine se află într-o dispoziție dominantă și ostilă, merge țeapăn și drept, cu capul ridicat. Coada este dreaptă, părul de pe cap și gât începe să se zburlească, urechile sunt ridicate și îndreptate în față iar ochii au o privire fixă. Când câinele se pregătește de atac, își dezgolește dinții și urechile se îndreaptă spre spate. Când același câine are o atitudine supusă, aspectul său este diametral opus. În loc să meargă drept și țeapăn, își coboară corpul și testiculele. Rigiditatea spatelui și picioarelor face loc unei posturi mai flexibile. În loc să fie ridicată, coada este coborâtă și câinele dă din coadă. Părul devine uniform, urechile sunt flasce și relaxate, dinții nu mai sunt la vedere iar buzele atârnă. Trăgându-și urechile înapoi, pleoapele câinelui se întind iar ochii nu mai par rotunzi și ficși.

Ridicatul din umeri

Când Darwin a început să aplice principiul antitezei la oameni, a ales ridicatul din umeri. „La oameni", scria el, „cel mai

bun exemplu de gest diametral opus celorlalte mişcări asumate în mod obişnuit într-o dispoziţie contrară este ridicatul din umeri". După Darwin, opusul natural al sentimentelor de neajutorare asociate cu ridicatul din umeri este dispoziţia asociată cu expresia indignării. În cazul ridicatului din umeri, ne spune el, umerii se ţin în sus, coatele apropiate de corp, mâinile trase în sus şi degetele în extensie. La polul opus, expresia indignării este caracterizată de coborârea, ridicarea şi extensia umerilor. Pieptul este bombat, membrele în tensiune şi pumnii strânşi.

Totul pare foarte convingător dar este de fapt greşit pentru că expresia indignării nu este opusul ridicatului din umeri. Indignarea, cum o numeşte Darwin, implică ridicarea bărbiei şi tragerea umerilor spre spate, în timp ce la ridicarea din umeri aceştia se ţin în sus în timp ce capul priveşte de obicei într-o parte. Opusul ridicării bărbiei este coborârea ei iar opusul tragerii umerilor spre spate este încovoierea lor în faţă. Ceea ce Darwin a văzut ca pe un act de indignare era de fapt o expresie a dominanţei. La om, ridicarea capului şi tragerea umerilor spre spate semnalează dominanţa în timp ce coborârea capului şi aducerea umerilor în faţă semnalează supunerea. Totuşi când ridicăm din umeri capul este întors într-o parte iar umerii sunt ţinuţi în sus. Nici una din aceste acţiuni nu are un „opus" — nu este posibil să cobori umerii sau să adopţi poziţia opusă întoarcerii capului într-o parte. Din acest punct de vedere ridicatul din umeri este „o acţiune distinctă" — nu are partener şi este sortită să rămână singură. Dimpotrivă, dominanţa şi supunerea sunt ca doi parteneri de dans inseparabili — nici unul nu poate exista fără celălalt. Fiecare, prin definiţie, ia forma şi mişcarea de la celălalt.

Deşi ridicatul din umeri este forţat să rămână deoparte privind la ceilalţi, acest gest este mult mai aproape de supunere decât de dominanţă. Din mai multe motive:

- **UMERII.** Ridicarea umerilor este o parte integrantă a acestui gest şi originea sa e reprezentată de „reacţia de sperietură" înnăscută, în prezenţa unui sunet puternic şi neaşteptat instinc-

tiv ridicăm umerii şi lăsăm capul în jos. Acest lucru ne permite să ne apărăm capul şi gâtul de eventuale răni. Ridicarea umerilor are şi ea un rol protector dar în acest context mai mult simbolic. Deoarece autoapărarea este o componentă importantă a sumisiunii, înseamnă că ridicatul din umeri are mai multe în comun cu supunerea decât cu dominanţa.

- **CAPUL.** Când oamenii ridică din umeri, de multe ori întorc capul într-o parte. Aşa cum vom vedea mai târziu, „întoarcerea capului" este un gest de supunere. Adăugând această acţiune, ridicatul din umeri devine şi mai supus.
- **SPRÂNCENELE.** O altă trăsătură deseori adăugată ridicatului din umeri este ridicarea sprâncenelor. Când sprâncenele se ridică fără ca ochii să se deschidă şi mai mult, mesajul este unul de calmare. Prin urmare, ridicatul din umeri însoţit de ridicarea sprâncenelor este un gest mult mai supus decât cel produs fără această adăugire.
- **MESAJELE.** Mesajul transmis de ridicatul din umeri este unul de neajutorare. O persoană care ridică din umeri spune: „Nu pot face nimic în această privinţă", „Nu ştiu" sau „Nu e vina mea". Aceste mesaje de neputinţă sunt evident mai mult apropiate de sumisivitate decât de dominanţă.

Ridicatul din umeri este în planul gesturilor eschivarea prin excelenţă. Din acest motiv nu este deloc surprinzătoare frecvenţa sa. În comunităţile unite unde oamenii îşi adresează constant cereri unii altora pentru favoruri sau informaţii şi în care trebuie să existe un mod de a refuza aceste cereri fără a supăra. Ridicatul din umeri poate fi realizat în mai multe feluri, în funcţie de modul în care se combină diferitele sale componente — înălţarea umerilor, ridicarea braţelor, arătarea palmelor, ridicarea sprâncenelor şi întoarcerea capului. Felul în care oamenii combină aceste elemente depinde foarte mult de mediul lor cultural de proveniență. În faimoasa cercetare făcută pe italieni şi evrei în New York, David Efron a observat că în timp ce italienii tind să gesticuleze folosind o circumferinţă largă în mişcări, evreii est-europeni au obiceiul de a-şi ţine coatele apropiate de corp. Aceste diferenţe sunt observa-

bile și în felul în care ridică din umeri; italienii tind să ridice din umeri ridicând totodată și brațele, în timp ce evreii est-europeni tind să ridice umerii ținând brațele apropiate de corp.[2] Gestul făcut de italieni este mult mai expansiv, bazându-se pe autoapărarea oferită de umerii ridicați. Ridicatul din umeri este dublu defensiv la evreii est-europeni pentru că se bazează pe protecția oferită de umerii ridicați dar și pe apropierea coatelor de corp. Faptul că nu se văd coatele reduce și probabilitatea ca gestul să pară dominant.

Pe de altă parte, la francezi același gest tinde să fie mai economic. Deseori acesta constă numai dintr-o eschivare schițată cu gura, unde gura imită un „U" răsturnat, coborând mandibula, ținând buzele împreunate și trăgând simultan colțurile gurii în jos. Eschivarea clasică la francezi este însoțită de expresia *Boff!,* o exclamare care rezumă foarte exact tonul plictisit și disprețuitor pe care francezii l-au adăugat la mesajul de bază al ridicării din umeri.[3] De fapt, ridicatul din umeri la francezi are deseori un ton disprețuitor aproape, ca și cum autorul gestului ar spune: „Nu am ce să comentez, sunt plictisit și neinteresat și oricum este irelevant!" Acest mesaj este foarte diferit de cele comunicate de alte variante etnice ale gestului — de exemplu, italienii par să spună „Ce legătură are asta cu mine, sunt nevinovat!" iar mesajul transmis de evreii est-europeni este ceva de genul „Ce pot face eu, nu am nici o putere".

Indicatori defensivi

Dacă puterea și amenințarea stau la baza exprimării dominanței, slăbiciunea și defensivitatea stau la baza exprimării supunerii. Indivizii care vor să transmită mesajul supunerii trebuie să arate că nu reprezintă o amenințare și că principala lor grijă este autoprotecția și nu atacul. Acest lucru poate fi făcut în trei feluri — prin inactivitate, lăsând impresia că suntem mai mici decât în realitate și părând vulnerabili. Inactivitatea reduce gradul de amenințare la adresa altora pentru că este legată de „reacția la frică". Atunci când indivizii sunt în peri-

col, de multe ori „încremenesc".[4] Acest lucru reduce şansele de a fi remarcaţi dar transmite şi un mesaj foarte clar că individul nu se pregăteşte de atac — mai ales atunci când este combinat şi cu modificări posturale care fac persoana să pară mai mică. Există mai multe feluri în care oamenii încearcă să pară mai mici decât sunt în realitate. Unul este lăsarea umerilor să cadă; altul este lăsarea pe vine sau aşezarea pe jos. Alegerea unor culori terne şi evitarea pălăriilor şi a hainelor cu umeri ridicaţi sunt la fel de utile.

Cele mai puternice mesaje de supunere sunt acelea asociate cu vulnerabilitatea, în special în felul în care oamenii îşi poziţionează braţele şi picioarele. Posturile aşezat şi în picioare conţin o mulţime de indicatori pentru că persoanele dominante tind să adopte posturi „deschise" în timp ce persoanele supuse tind să adopte posturi „închise". Există mai multe posturi sumisive din poziţia în picioare. Una este „postura paralelă" în care picioarele sunt drepte şi paralele. Şcolarii adoptă această postură când vorbesc cu profesorul lor; soldaţii o folosesc când se adresează unui ofiţer superior iar angajaţii când se adresează şefului. Într-un cadru mai puţin formal persoanele subordonate stau uneori cu picioarele încrucişate adoptând „postura foarfecelui" în care picioarele sunt drepte şi unul este încrucişat peste celălalt sau „postura lamei îndoite" în care toată greutatea corpului este lăsată pe un picior iar celălalt este îndoit, cu talpa fie în faţa, fie în spatele primului sau cu vârful atingând pământul. Şi persoanele timide sau lipsite de încredere în sine adoptă aceste posturi.

Sumisiunea este indicată de două aspecte în poziţia aşezat. Unul implică tragerea picioarelor înapoi şi chiar ascunderea lor pentru a nu invada spaţiul public şi a deranja alte persoane. Cealaltă trăsătură implică ţinerea genunchilor apropiaţi şi/sau încrucişarea picioarelor la nivelul coapsei sau al gleznelor. Aceste posturi sunt antiteza posturilor cu picioarele desfăcute în care sunt arătate organele genitale. Cu genunchii apropiaţi şi picioarele încrucişate, organele genitale sunt în mod simbolic ascunse vederii, iar cei din jur sunt împiedicaţi tot simbolic să pătrundă între picioarele persoanei. Cealaltă

funcție importantă a încrucișării picioarelor și a menținerii lor apropiate este creșterea zonei de „autocontact" — adică a suprafeței în care corpul este în contact cu el însuși. Când oamenii se simt amenințați, așa cum tind să o facă atunci când sunt supuși, de multe ori simt nevoia de a se liniști mărind suprafața de autocontact. Din nou, acesta nu este un lucru pe care oamenii aleg să îl facă în mod conștient. De cele mai multe ori se întâmplă fără ca ei să fie conștienți de ceea ce fac sau de motivul pentru care fac acel lucru.

Autoliniștirea

Când stăm de vorbă cu o persoană aflată într-o poziție de autoritate, tindem să presupunem că acțiunile noastre, și nu cele ale celuilalt sunt evaluate și acest lucru ne face să ne simțim nesiguri și timizi. Putem reacționa la aceste sentimente în mai multe feluri. Unul este întreprinderea unor acțiuni de autocontact, în care ne atingem, ne ținem sau ne mângâiem. Aceste gesturi de autoliniștire ne calmează — la fel ca atunci când altcineva ne atinge, ne ține sau ne mângâie. În acest sens acțiunile de autocontact sunt de fapt *semnale substitutive* — ele sunt niște lucruri care ne liniștesc și ne calmează din nou și pe care ni le aplicăm noi înșine când nu există altcineva în jur care să le facă în locul nostru.

Puterea acțiunilor de autocontact stă în faptul că atingerea fizică este cel mai bun mod de a liniști pe cineva. Este cel mai primitiv dar și cel mai eficient. Importanța atingerii se reflectă în compoziția pielii noastre care are milioane de celule receptoare sensibile la cea mai mică schimbare de presiune, și în structura creierului unde s-a descoperit că aria din cortexul cerebral prefrontal dedicată atingerii este mult mai mare decât suma ariilor tuturor celorlalte simțuri. Atingerea stă la baza contactului inițial dintre mamă și copil; atingerea este cea care liniștește copilul și îl face să se simtă în siguranță. De aceea, atingerea este atât de liniștitoare pe tot parcursul vieții noastre. Ea recreează sentimentele de iubire și securitate

pe care le-am trăit când eram bebeluşi. Partea tristă a acestui lucru este că urmărind persoanele care se simt respinse, singure sau vulnerabile — oamenii care stau la coadă la ajutoare, oamenii care aşteaptă după un accident un tratament de urgenţă, oamenii care sunt citaţi la tribunal — observăm că se ating frecvent într-un mod care aminteşte de felul în care mama lor îi liniştea. Acelaşi lucru este valabil şi pentru persoanele sumisive.

Când oamenii se simt sumisivi, deseori îşi mângâie părul, mai ales cel de pe ceafă. Aceste acţiuni vin în copilărie când mamele îi mângâiau pe păr ca să îi liniştească şi îi legănau. Când oamenii se simt sumisivi, îşi ating şi faţa punându-şi deseori degetele pe buze. Aceste gesturi de autoliniştire vin şi ele tot din modul în care mamele mângâie faţa bebeluşului, se joacă cu gura lui şi îl sărută pe buze. Mamele îşi iau copiii în braţe când sunt supăraţi. Prin urmare, când adulţii se simt nesiguri şi supuşi, încearcă deseori să regăsească aceste sentimente liniştitoare prin acţiuni care le permit să se ia singuri în braţe. Un exemplu de gest de acest fel este „prinderea cu braţul" în care mâna se întinde peste piept şi apucă bicepsul celuilalt braţ; un altul este „bandoliera" în care braţul este întins peste piept şi apucă umărul opus. În „bandoliera dublă" ambele braţe sunt întinse peste piept şi fiecare prinde umărul opus. Aceste acţiuni recreează experienţa îmbrăţişării. Alte acţiuni de calmare recreează senzaţia de a fi ţinut de mână. Una este „presa" în care palma unei mâini este aşezată cu faţa în sus şi ţine palma celeilalte mâini. Un altul este „coada de porumbel" în care degetele celor două mâini se întrepătrund. În ambele gesturi palmele sunt fie strânse, fie deschise creând o senzaţie foarte asemănătoare cu ţinutul de mână.

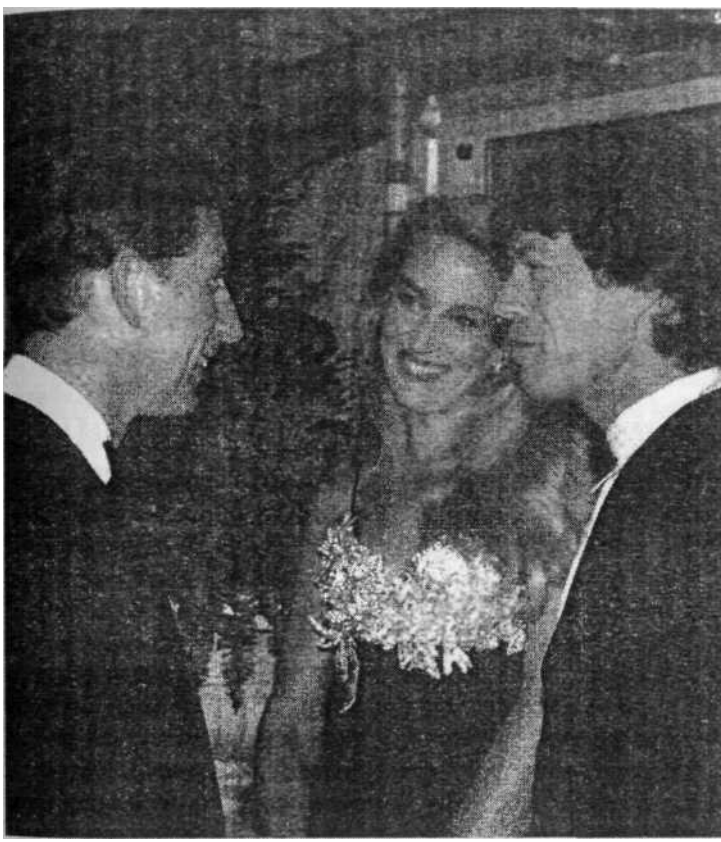
Aceste posturi sumisive ale mâinii diferă foarte mult de posturile dominante ale mâinii ca de exemplu „turnul" în care braţele se odihnesc de obicei pe coate şi palmele stau faţă în faţă iar vârful fiecărui deget atinge uşor degetul opus de la mâna cealaltă, făcând aranjamentul să arate ca grinzile din acoperişul unei biserici. Postura turnului este folosită de persoanele care vor să îşi arate mâinile dar nu au nevoie să le fo-

losească pentru a se liniști. În timp ce posturile sumisive ale mâinilor încearcă să aducă autocontactul la maximum, postura turnului încearcă să reducă acest contact la minimum.

Capul

Charles Darwin a observat că atunci când oamenii se simt sumisivi, au tendința naturală de a lăsa capul în jos, dând impresia că sunt mai mici și mai puțin amenințători. Darwin a sugerat și că obiceiul de a da din cap pentru a spune „da" este legat de coborârea sumisivă a capului. Din nefericire pentru această teorie, nu în toate societățile afirmația este exprimată prin mișcarea capului pe verticală de sus în jos. În India, de exemplu, oamenii își duc capul de la un umăr la celălalt pentru a „spune da" sau a indica acordul. Această mișcare este foarte diferită de scuturarea capului pentru că în rotirea capului, capul este balansat dintr-o parte în alta în același plan cu partea din față a corpului. Capul poate fi rotit repetat dintr-o parte în alta a corpului sau rotirea poate fi executată printr-o mișcare scurtă și rapidă a capului spre unul din umeri. Deși există diferențe culturale în mișcările capului folosite de oameni pentru a exprima „da" și „nu", obiceiul de a coborî capul ca semn de supunere pare să fie universal. De fapt, capul este folosit pentru a exprima supunerea în mai multe feluri:

- **APLECAREA CAPULUI.** Când oamenii trec pe lângă doi cunoscuți care poartă o conversație, veți observa deseori că își apleacă scurt capul pentru a se asigura că nu deranjează și a se scuza pentru orice neplăceri ar fi putut crea. Unii oameni fac acest gest involuntar când se apropie de o persoană importantă, mai ales când persoana este necunoscută lor sau când ea participă la o conversație cu o altă persoană. Observând ce se întâmplă cu capetele oamenilor când se apropie de indivizi cu statut social înalt, putem identifica sentimentele lor; cei care nu acordă mare importanță diferențelor de statut de obicei nu schițează nici un gest sumisiv, iar cei care simt că



Înclinarea capului. Aici Jerry Hall trimite un mesaj foarte clar de liniștire Prințului Charles înclinând capul într-o parte.

incomodează o persoană importantă sunt foarte înclinați să își arate disconfortul aplecându-și puțin capul.

DATUL DIN CAP. Și datul din cap este o parte integrală a conversației. De multe ori vedem oameni care preiau rolul ascultătorului și dau încet din cap în timp ce partenerul vorbește. Fac acest lucru atât pentru a arăta că ascultă cât și pentru a semnala că nu doresc să preia rolul vorbitorului. Când acest gest este făcut rapid, ascultătorul arată că înțelege ce spune vorbitorul, dar deoarece conține o nuanță de grabă, arată fie că ascultătorul îl susține pe vorbitor din toată inima, fie că ascultătorul vrea să preia rolul vorbitorului. Așa că, dacă datul lent din cap transmite mesajul „Înțeleg ce spui și vreau să continui să te ascult", datul rapid din cap trimite unul din următoarele două mesaje — fie „sunt total de acord cu tine", fie „te înțeleg dar grăbește-te. Vreau să spun și eu ceva!" Distincția între aceste două mesaje depinde de obicei de direcția privirii ascultătorului — dacă acesta privește spre vorbitor, el sau ea îl încurajează iar dacă se uită în altă parte, vrea să ia cuvântul.

ÎNCLINAREA CAPULUI. După cum am văzut, persoanele sumisive își lasă deseori capul în jos sau îl întorc într-o parte, Înclinarea capului este folosită pentru a liniști deoarece expune gâtul, care este o parte vulnerabilă a corpului și pentru că face persoana să pară mai mică și deci mai puțin amenințătoare. În același timp face persoana să pară neajutorată, ca un bebeluș cu capul într-o parte. De fapt, este foarte probabil ca acest gest să vină chiar din sentimentul inocent de neajutorare pe care l-am trăit când eram bebeluși, întorcând capul într-o parte și lăsându-l pe umărul părintelui. Găsim reminiscențe ale acestor experiențe timpurii în ridicatul din umeri care este de multe ori executat cu capul înclinat într-o parte. Întoarcerea capului tinde să fie folosită de persoane care doresc să pară sumisive sau atrăgătoare din punct de vedere sexual, sau și una și alta. Există mai multe cercetări care arată că femeile folosesc acest gest mai mult decât bărbații dar această ipoteză nu a fost susținută de rezultatele cercetărilor.[6] O cercetare făcută în Italia de Marco Costa, Marzia Menzani

și Pio Ricci Bitti, analiza mostre ale acestui gest în picturile din secolele XH1-XIX.[7] S-a descoperit că portretele comandate de bărbații importanți rareori includeau acest gest dar în portretele unor figuri religioase sau pioase el apărea deseori. În această cercetare oamenii de știință au descoperit și că gestul este mai pronunțat la femei decât la bărbați. Dacă în acest caz arta copiază viața rămâne însă de văzut.

Ochii

Pentru speciile solitare sau pentru cele cu un puternic simț al teritorialității, fuga este soluția naturală într-un conflict în care se pare că vor pierde. Pentru aceste specii este mai bine să fugă și să trăiască pentru a mai lupta și a doua zi decât să riște să fie rănite. La o specie socială, ca a noastră, fuga nu este o opțiune pentru că viețile noastre se bazează pe cooperare. Asta înseamnă că nu putem pur și simplu să o rupem la fugă când apare o confruntare — trebuie să găsim modalități de a conviețui. Un fel de a face acest lucru este prin intermediul expresiilor sumisive. Acestea ne permit să rezolvăm conflictele fără să fim răniți sau să ne pierdem viața și ne ajută să continuăm să lucrăm împreună.

Dacă analizăm mai atent expresiile sumisiunii, descoperim că ele conțin elemente simbolice ale fugii. Acestea pot fi observate în felul în care membrii speciilor sociale își folosesc ochii. Când se întâlnesc cu un individ dominant, ei se angajează în ceea ce zoologul Michael Chance a numit „izolare" — adică își feresc privirea pentru a-l elimina pe individul dominant din câmpul vizual.[8] Acest gest are mai multe efecte importante pentru oamenii supuși. În primul rând, eliminând persoana dominantă din câmpul vizual, persoana subordonată reușește mai ușor să își reducă sentimentul de frică. Izolarea este ca un fel de fugă psihologică — permite indivizilor să elimine potențialii atacatori din mintea lor. În al doilea rând, izolarea arată că subordonatul nu are nici o intenție de a ataca persoana dominantă. Pentru că dacă l-ar privi pe celălalt, acest gest ar putea fi un preludiu al atacului, în timp ce, uitân-

du-se în altă parte, se pregătește de apărare. În al treilea rând, ferindu-și privirea și aservindu-se poate „îndepărta" orice agresiune din partea persoanei dominante. Pentru că expresiile supunerii sunt conectate direct cu inconștientul nostru. Când ne aflăm în fața unei persoane care încearcă să pară mică, slabă și lipsită de apărare, impulsurile noastre agresive sunt barate automat.

Există mai mulți indicatori ai privirii asociați cu supunerea:

- **PLECAREA PRIVIRII.** Oamenii își lasă deseori privirea în jos pentru a părea supuși. Acest gest este de obicei o acțiune conștientă și deliberată și este făcut cu intenția de a liniști o persoană mai dominantă. Plecarea privirii este folosită și ca un semnal de flirtare.
- **PENDULAREA.** Persoanele sumisive își mișcă de multe ori privirea de la un capăt la celălalt al câmpului vizual, deseori fără a-și mișca și capul. Acest gest este făcut nu numai pentru a asimila tot ceea ce se întâmplă în jur ci și instinctiv, pentru a căuta posibile căi de scăpare.
- **OCHII MĂRIȚI.** Aici pleoapele sunt trase înapoi pentru a face ochii să pară mai mari, transmițând astfel o imagine de atenție inocentă. Când interlocutorul nu înțelege ce se întâmplă în realitate, poate fi foarte dezarmant. Acest gest se bazează pe faptul că bebelușii au ochii disproporționat de mari în comparație cu restul feței.[9] Ochii măriți sunt un semnal înnăscut care dezarmează: simțim nevoia de a proteja și susține ori de câte ori întâlnim pe cineva care are ochii mari sau care și i-a mărit pentru a părea mai atrăgător.

Merită să observăm că toate aceste expresii oculare sunt simetrice — cu alte cuvinte, ambii ochi fac același lucru. Mișcările asimetrice ale ochilor tind să fie asociate cu un tip de schimb mai puțin formal, ca prietenia. Totuși există și diferențe între aceste expresii oculare. Atât coborârea privirii cât și pendularea sunt motivate de sentimente negative ca frica sau rușinea, în timp ce ochii măriți sunt un gest făcut cu intenția de a dezarma și atrage grija celuilalt.

Un alt mod în care oamenii încearcă să dezarmeze este purtând ochelarii de vedere sau de soare sus pe cap. Ridicarea ochelarilor în acest mod este ca ridicarea vizorului unui coif — arată că nu există intenția unei amenințări. Când ochelarii sunt așezați pe cap, creează o imagine de „patru ochi", cu ochii ochelarilor deasupra și ochii adevărați dedesubt. Deoarece ochii din ochelari sunt mai mari, ei preiau rolul de semnalizare jucat de obicei de ochi. Devin stimuli „supranormali" creând impresia că persoana are ochi foarte mari — cu alte cuvinte, este ca un bebeluș. De-a lungul Rivierei franceze — de fapt în orice loc unde oamenii sunt fără griji și deschiși — veți vedea femei care se plimbă, cu un aer încrezător, bine îmbrăcate; cu ochelarii de soare pe cap. Dacă le-ați întreba de ce poartă ochelarii pe cap, probabil ar răspunde că este mai comod așa. Totuși adevăratul motiv pentru care o fac este spre a părea frumoase, neamenințătoare și atrăgătoare.

Sprâncenele

La adulți poziția sprâncenelor poate transmite mai multe mesaje în funcție de acțiunile ochilor. Există patru posturi de bază care implică mișcarea sprâncenelor și ochilor: (1) sprâncenele și ochii relaxați — este expresia feței în stare de odihnă, (2) sprâncenele relaxate și ochii măriți — este expresia amenințătoare a furiei, incluzând uneori și coborârea sprâncenei (3) sprâncenele ridicate și ochii măriți — este expresia facială asociată cu reacția prototipică la frică și (4) sprâncenele ridicate și ochii relaxați — este expresia facială a sumisiunii.

Romanii foloseau termenul de *super cilium,* tradus ad litteram prin „sprâncene ridicate", pentru a se referi la expresia facială în care sprâncenele sunt ridicate iar ochii puțin închiși. Desigur, aceasta nu este o expresie de sumisivitate — este exact opusul ei, o expresie mândră sau arogantă, de superioritate. Faptul că acest gest și această expresie facială pentru sumisivitate au fost reținute și s-a făcut diferența cu alte expresii faciale în funcție de poziția ochilor în repaus sau ușor în-

chișI arată cât de complexe pot fi expresiile faciale. Deși diferența dintre cele două gesturi este o problemă de milimetri, nimeni nu confundă expresia facială a superiorității cu una de sumisivitate.

Când oamenii vor să demonstreze că nu reprezintă o amenințare, își ridică deseori sprâncenele. Acest gest îi face să pară atenți și impresionați. Când sprâncenele sunt ridicate și unite spre centrul feței, creează impresia de îngrijorare. Desigur, sprâncenele pot fi ridicate și fără să fie unite. Când sunt și ridicate și unite, rezultatul este un gest hibrid care exprimă sumisiune și îngrijorare.

Mai multe staruri de cinema au transmis mesaje duble folosindu-se de sprâncene. Dacă ar exista Oscaruri pentru sprâncene, Woody Allen ar fi mai mult ca sigur nominalizat. În filme ca *Annie Hall,* sprâncenele lui par să aibă o viață proprie, uneori subliniind confuzia, alteori ridicându-se pentru a dispersa antagonismul care se aduna împotriva sa. Dar în galeria sprâncenelor celebre cele ale lui Groucho Marx sunt pe primul loc. Ni-l amintim cu toții pe Groucho pentru mustața sa enormă și strălucitoare, trabucul și ochii extrem de mobili. Dar ceea ce l-a consacrat ca actor în amintirea publicului a fost *gestul său caracteristic* — felul în care se ridicau sprâncenele sale când dădea un răspuns caraghios. După replică, Groucho își mișca sprâncenele în sus și în jos, pentru a arăta că asta era tot ce avea de spus. Aici sprâncenele acționau ca o pereche de puncte, sau mai curând ca două semne de exclamare, permițându-i lui Groucho un moment de triumf și dând audienței ocazia de a savura momentul.

Foarte puțini actori britanici și-au mai folosit sprâncenele pentru a produce un efect atât de bun. Sprâncenele actorului interbelic Basil Rathbone erau un model virtual al expresiei de aroganță. Gestul caracteristic al lui Roger Moore era ridicarea unei singure sprâncene — și anume sprânceana stângă —, gest pe care îl folosea regulat pentru a părea încurcat, seducător sau atotștiutor în rolurile sale ca Sfântul și James Bond. Ori de câte ori un răufăcător trebuia prins sau o femeie frumoasă trebuia să fie impresionată, sprâncenele

sale treceau la acțiune, uneori eclipsându-l chiar și pe Roger Moore însuși.

Zâmbetul

Felul în care zâmbesc oamenii unii la alții poate oferi indicii despre raporturile de putere care există între ei.[10] Darwin a observat că zâmbetul și râsul apar de multe ori împreună. El a tras de aici concluzia că acestea au aceleași origini și că zâmbetul este numai o formă atenuată a râsului. Această idee pare foarte convingătoare, mai ales când ne gândim cât de ușor este să trecem de la zâmbet la râs și cât de aproape este fericirea de amuzament. În multe limbi cuvintele pentru zâmbet și râs au chiar aceeași rădăcină.

Totuși această teorie a fost contrazisă de descoperirea că cimpanzeii au două expresii faciale foarte diferite care corespund zâmbetului și râsului uman — „o mină sumisivă" în care buzele sunt retrase și se văd dinții și „o mină jucăușă" în care mandibula se lasă în jos și colțurile gurii se trag înapoi.[11] Mina jucăușă la cimpanzei este foarte aproape de râsul uman pentru că gura se deschide larg și este însoțită de o vocalizare ritmică. În același timp mina sumisivă a cimpanzeului seamănă foarte mult cu zâmbetul uman pentru că ambele sunt lipsite de vocalizare și se văd bine dinții. Aceste două expresii ale cimpanzeilor au funcții foarte diferite. Totuși râsul uman și zâmbetul apar de multe ori împreună și par să servească aceluiași scop. Acest lucru sugerează că, în timpul evoluției, râsul uman și zâmbetul au mers într-o direcție convergentă. Pentru strămoșii noștri îndepărtați ele erau foarte diferite dar pentru noi ele sunt foarte asemănătoare.

Dacă expresia de sumisiune a cimpanzeului este afișată cu intenția de a liniști indivizii dominanți, oare zâmbetul servește aceleași funcții la om? Răspunsul este „da", dar depinde de cât de prietenoasă este situația și de felul de zâmbet care este produs. Să luăm, de exemplu, cazul în care doi oameni sunt împreună și unul are un status mai înalt decât altul. Când si-

tuația nu este foarte prietenoasă, persoana subordonată va zâmbi mult foarte probabil mai mult decât persoana dominantă. Aici zâmbetul joacă rolul de a calma. Totuși când situația este prietenoasă, persoana dominantă poate să zâmbească mai mult decât subordonatul său. Diferența între cele două situații se pare că nu este faptul că subordonatul zâmbește mai puțin ci faptul că persoana dominantă zâmbește mai mult în situația prietenoasă. Cu alte cuvinte, indivizii subordonați produc un număr similar de zâmbete, indiferent dacă situația este prietenoasă sau neprietenoasă dar persoanele dominante zâmbesc mult mai puțin în situații neprietenoase și mult mai mult în situații prietenoase. Marvin Hecht și Mariane LaFrance, care au studiat acest fenomen, arată că dacă o persoană subordonată trebuie să zâmbească pentru a calma o persoană dominantă, aceasta din urmă are „dreptul" de a zâmbi când îi place.[12] Motivul pentru care o persoană dominantă zâmbește mai mult într-o situație prietenoasă devine clar când ne gândim la felurile în care oamenii își aranjează toate trăsăturile faciale pentru a-și construi un zâmbet.

Știm cu toții că unele zâmbete sunt autentice iar altele false, deoarece vedem oameni prefăcându-se că sunt fericiți și știm cum este când zâmbim deși ne simțim groaznic. Cu toate că ne întâlnim frecvent cu zâmbete false și petrecem foarte mult timp producându-le pentru alții, numai de când expresiile faciale au început să fie studiate în amănunt am ajuns să înțelegem prin ce diferă un zâmbet autentic de unul fals.

Unul dintre primii oameni de știință care au abordat această problemă a fost anatomistul francez Guillaume Duchenne de Boulogne, care a publicat cartea *Mecanisme de la physionomie umaine* în 1862, cu zece ani înainte de publicarea cărții lui Darwin despre față. Duchenne era fascinat de musculatura feței — un interes pe care se spune că l-a dobândit examinând capetele tăiate de ghilotină. El a fost și prima persoană care a aplicat curenți electrici pe față pentru a vedea cum funcționează mușchii.[13]

Duchenne a descoperit că zâmbetele autentice implică două seturi de mușchi. Primul, *zygomatic major,* este compus

din mușchii de pe partea laterală a feței care sunt legați de colțurile gurii. Când aceștia sunt contractați, colțurile gurii sunt trase în sus, obrajii se umflă și dinții sunt uneori vizibili. Al doilea set de mușchi, *orbicularis oculi,* sunt dispuși în jurul ochilor. Când aceștia se contractă, ochii devin mai înguști și lângă ei apare „laba gâștii". Duchenne a recunoscut că un indiciu-cheie al zâmbetului autentic era regiunea ochilor, pentru că dacă *zygomatic major* se află sub control conștient, *orbicularis oculi* se află în afara controlului conștient. După părerea sa:

> Emoția bucuriei sincere este exprimată pe față de acțiunea combinată a mușchilor *zygomatic major* și *orbicularis oculi.* Primul ascultă de voință dar al doilea este pus în joc numai de emoțiile într-adevăr plăcute ale sufletului... Mușchiul din jurul ochiului nu ascultă de voință; este stimulat numai de un sentiment autentic, de o emoție agreabilă. Inerția sa, în zâmbet, demaschează un prieten fals.

Dacă urmăriți felul în care se comportă o persoană subordonată față de una dominantă, veți observa că majoritatea zâmbetelor ei antrenează mușchii din jurul gurii și nu pe cei din jurul ochilor — cu alte cuvinte, sunt zâmbete „cu gura" și nu zâmbete „gură și ochi" sau ceea ce se numește „zâmbete Duchenne". În sensul strict al cuvântului, zâmbetele care implică numai gura sunt zâmbete false pentru că ele pretind că exprimă o plăcere când de fapt sunt motivate numai de dorința de a apărea sociabil și neamenințător. Dar dacă urmăriți felul în care persoanele dominante se comportă cu subordonații, veți observa că ele zâmbesc mult mai puțin dar că zâmbetele lor sunt mai degrabă zâmbete „gură și ochi". Această diferență apare pentru că subordonații folosesc zâmbetul pentru calmare, în timp ce persoanele dominante au dreptul de a zâmbi când și cum doresc. Zâmbetele exprimate cu scopul de a liniști pot fi diferite de zâmbetele autentice și din alte puncte de vedere. De exemplu, ele pot trage colțurile gurii lateral și nu în sus, astfel încât expresia care rezultă seamănă mai

mult cu o grimasă decât cu un zâmbet. În situații extreme colțurile gurii pot cădea momentan în jos, încorporând astfel dovada efemeră a fricii în zâmbet. În aceste feluri dar și în altele, zâmbetul poate arăta ce se află în spatele fațadei și, din acest motiv, sentimentele reale ale unei persoane.

S-a descoperit că femeile zâmbesc mult mai mult decât bărbații.[14] Acest lucru se poate datora poziției subordonate pe care femeile o ocupă în societate, deși nu explică și de ce bebelușii fetițe zâmbesc mai mult decât bebelușii băieți chiar de la două luni. Cercetările fotoportretelor din albumele școlare arată că pe măsură ce cresc, fetele continuă să zâmbească mai mult decât băieții și că diferența este mai pronunțată după pubertate. Când femeile ocupă poziții de putere, nu își abandonează automat obiceiul de a zâmbi adoptând un comportament mai masculin. S-a descoperit că femeile care au roluri și poziții înalte nu zâmbesc mai puțin decât femeile care au roluri mai puțin importante, dar că bărbații care ocupă poziții înalte zâmbesc mult mai puțin decât cei care au roluri în care au mai puțină putere. Testosteronul joacă un anumit rol aici, pentru că bărbații cu un nivel înalt de testosteron tind să producă zâmbete similare, cu mai puțină activitate în zona gurii și ochilor, în timp ce bărbații cu un nivel mai redus de testosteron zâmbesc mai frecvent și afișează zâmbete mai largi.[15]

Aceste diferențe se reflectă în inferențele pe care oamenii le fac pe baza zâmbetului. Când bărbații și femeile zâmbesc, ambii sunt considerați ca fiind fericiți, mulțumiți și relaxați. Bărbații care nu zâmbesc, pe de altă parte, sunt văzuți ca dominanți, în timp ce femeile care nu zâmbesc sunt pur și simplu considerate nefericite. Aceste inferențe pot fi legate de faptul că femeile zâmbesc mult mai mult decât bărbații, astfel încât dacă un bărbat nu zâmbește asta pare destul de normal, în timp ce o femeie care nu zâmbește poate părea destul de ciudat. Prin urmare, pentru a părea normal o femeie trebuie să zâmbească mult mai mult decât un bărbat. Pe de altă parte, un bărbat nu are nevoie să zâmbească mult pentru că ceilalți bărbați nu zâmbesc prea mult.

Când oamenii sunt rugați să privească o figură zâmbitoare și să decidă dacă zâmbetul este autentic, se uită automat la

zona unde se formează ridul numit laba gâștii în exteriorul ochilor. Ei par să știe instinctiv că zâmbetele autentice rideaza această parte a feței și că acolo trebuie să privească. Totuși deși știu foarte clar unde trebuie să privească atunci când stabilesc autenticitatea unui zâmbet, oamenii sunt destul de fericiți să accepte și zâmbetele false. De exemplu, când cineva a făcut un pas greșit, oamenii sunt mai înclinați să trateze persoana respectivă cu mai multă îngăduință dacă se scuză printr-un zâmbet. Interesant este și că nu contează foarte mult dacă zâmbetul pe care îl produce persoana este autentic sau fals — contează numai să fie un fel de zâmbet și atunci oamenii sunt pregătiți să fie îngăduitori. Acest lucru sugerează că deși suntem capabili să distingem între un zâmbet autentic și unul fals, nu ne exercităm întotdeauna această capacitate — există momente în care chiar o reprimăm în mod intenționat. Important pentru noi este ca ceilalți să zâmbească în momentul potrivit. Faptul că zâmbetul lor este fals nu pare să ne deranjeze prea mult.

Înroșirea feței

Pentru Charles Darwin, înroșirea feței și nu râsul era gestul care îl diferența pe om de celelalte animale.[16] Opiniile lui Darwin despre înroșirea feței erau conforme cu atitudinile care se formaseră cu un secol în urmă și mai persistau încă și în epoca victoriană. În secolul al XVIII-lea, englezii au avansat ideea că înroșirea feței și rușinea sunt semnele exterioare ale sensibilității unei persoane. Ei au gândit în felul următor: o persoană poate să se simtă rușinată numai dacă este capabilă să aibă sentimentul de rușine dar este incapabilă să îl ascundă. Desigur, englezii au sesizat că nu puteau afirma același lucru și despre străini. După cum arată Christopher Ricks, „printre obiecțiile englezilor față de străini era și faptul că aceștia sunt «insolenți», nu pot fi făcuți să se simtă rușinați și din acest motiv nu se poate avea încredere în ei. Mai ales francezii... Cum să ai încredere în-

tr-o persoană care face tot ce poate pentru a ascunde faptul că roșește?"[17]

Victorienii au adăugat o atitudine ambivalentă înroșirii feței — ei o priveau ca pe un semn de sensibilitate dar simțeau în același timp că este neadecvat pentru bărbați să își arate sentimentele roșind de față cu alte persoane. Pe de altă parte, femeile trebuiau să roșească atunci când se întâmpla ceva jenant. De exemplu, dacă o tânără era prezentă când un bărbat menționa subiectul sexului, trebuia să arate cât de șocată și de inocentă era roșind. Această reacție transmitea un dublu mesaj, pentru că pe lângă faptul că declara inocența doamnei arăta și că aceasta avea destule informații despre subiect ca să fie șocată. Acest mesaj dublu al înroșirii feței — faptul că admitea tocmai ceea ce încerca să ascundă — îi fascina pe victorieni. Ca și faptul că înroșirea feței nu putea fi controlată conștient. Principiile ordinii și autocontrolului erau esențiale în societatea victoriană. Înroșirea feței reprezenta o negare totală a acestor principii și din acest motiv contrazicea tocmai lucrurile pe care societatea dorea să le impună. De aceea englezii considerau înroșirea feței fascinantă — ea arăta că sentimentele autentice nu pot fi mascate și că emoțiile pot triumfa asupra rațiunii.

Oamenii de știință victorieni erau fascinați și perplecși în fața acestei reacții. Darwin însuși recunoștea că anumite animale se înroșesc atunci când devin pasionale, dar că nu există specii animale care să se simtă jenate. Darwin a conchis că numai oamenii sunt capabili de acest sentiment pentru că numai ei posedă un nivel suficient de autoconștientizare care să dea naștere acestei reacții. Astfel, arăta el, înroșirea feței reprezintă mult mai mult decât capacitatea de a se gândi la propria persoană: „nu simplul act de a reflecta la propria înfățișare, ci gândul la ce ar putea gândi alții despre noi ne determină să roșim".

Jena, conștientizarea propriilor trăiri și îngrijorarea pentru opinia celorlalți par să fie esențiale în înroșirea feței. De multe ori roșim când știm că am făcut un lucru rău sau când am încălcat așteptările altora față de noi, dar roșim și arunci când

atragem atenția altora asupra noastră făcând un lucru pozitiv. Acesta este motivul pentru care este la fel de probabil să roșim când am fost prinși pe picior greșit ca și atunci când cineva ne oferă un compliment. Totuși nu numai recunoașterea eșecurilor și realizărilor noastre ne face să roșim; roșim și atunci când vedem că alte persoane se simt jenate, mai ales dacă ne identificăm strâns cu ele.[18]

Înroșirea implică activarea sistemului nervos vegetativ, și reacția ia forma unui aport crescut de sânge la nivelul obrajilor și uneori chiar și la nivelul gâtului și pieptului. Cum anume funcționează înroșirea este încă un mister, deși multe informații atestă că este asociată cu o atenție neașteptată și nedorită din partea altora. Indivizii cei mai predispuși la înroșire sunt cei care își fac cele mai multe griji pentru felul în care sunt văzuți de ceilalți și care sunt cei mai dornici să se comporte corect și să nu facă un lucru greșit. Când cineva face o gafă socială sau spune un lucru jenant, roșeața trădătoare îl dă de gol deseori. Paradoxal este că persoana se poate baza de obicei pe această reacție pentru a ieși din cauză, întrucât reacția funcționează ca o scuză, arătând că ea aderă la normele grupului. Acest lucru poate fi văzut în reacțiile pe care înroșirea le trezește în ceilalți — s-a descoperit, de exemplu, că persoanele care fac un lucru greșit și apoi roșesc sunt tratate cu mai multă îngăduință decât cele care fac aceeași greșeală dar nu roșesc.[19]

Înroșirea este o parte integrală a sentimentului de jenă și este deseori însoțită de alte semne ale rușinii, ca perturbările discursului verbal și zâmbetele cu jumătate de gură sau coborârea privirii în pământ, atingerea feței sau apariția fugitivă a limbii. În acest sens înroșirea funcționează mai mult ca o formă de liniștire, arătând altora disconfortul și regretul nostru. Totuși spre deosebire de alte forme de liniștire, înroșirea este în întregime în afara controlului nostru voluntar — nu putem roși deliberat și nu putem elimina roșeața dacă aceasta a început să se instaleze. Din acest motive reacția este o experiență atât de dureroasă pentru persoana care se înroșește la față Și un indicator foarte expresiv pentru toată lumea.

Limba

Când copiii sau adulții sunt absorbiți de o sarcină, deseori scot limba printre dinți. „Arătarea limbii", cum este numită, este asociată cu efortul și concentrarea. S-a avansat și ipoteza că acest gest poate funcționa ca un semnal inconștient de respingere — cu alte cuvinte, oamenii scot vârful limbii pentru a arăta altora că nu doresc să fie abordați.[20] Există dovezi experimentale care sprijină această teorie pentru că s-a descoperit că indivizii sunt mai ezitanți în abordarea unei persoane care este ocupată și își arată vârful limbii decât în abordarea uneia la fel de ocupate dar a cărei limbă nu se vede. [21] Desigur, această reacție nu are nimic misterios; pur și simplu ne este mai greu să abordăm persoanele la care se vede limba pentru că nu ne place să deranjăm pe cineva care este clar preocupat de altceva.

Totuși există dovezi că arătarea limbii este folosită și în alte situații pentru a ține oamenii la distanță. într-o analiză detaliată a unui film cu doi tineri care se sărută pe o bancă în parc, Adam Kendon a descoperit că fata controla gradul de intimitate al întâlnirii retrăgându-se din când în când și arătându-și atunci vârful limbii.[22] Afișarea limbii era un mod de a-i transmite prietenului că este temporar inaccesibilă. În majoritatea cazurilor când se arată limba oamenii nu sunt conștienți de faptul că aceasta transmite un semnal. Tânăra de pe bancă probabil nu știa că își arată limba și cu atât mai puțin că o folosea pentru a controla entuziasmul prietenului ei. Deși el a răspuns la arătarea limbii, este foarte improbabil ca el să fi conștientizat ceea ce se întâmpla.

Când oamenii se simt rușinați, de multe ori scot repede vârful limbii afară. Acest gest este total diferit de arătarea limbii, pentru că limba poate fi arătată timp de mai multe minute dar această mișcare fulgerătoare cu vârful limbii nu durează de obicei mai mult de o secundă — limba pur și simplu iese fugitiv din gură și apoi intră la loc. Dacă arătarea limbii este asociată cu concentrarea mentală și cu inaccesibilitatea, expu-

nerea fugitivă a vârfului limbii este un indicator al jenei. Când o persoană este tachinată sau simte că a fost prinsă cu greșeala, frecvent își arată vârful limbii, uneori chiar zâmbind. Este foarte posibil ca acest gest rapid să aibă rolul de a-i ține pe ceilalți la distanță.

„Perierea"

În lumea simienilor indivizii care ocupă poziții similare în ierarhia socială de obicei se curăță și se îngrijesc cu rândul, înlăturând insectele, păduchii și pielea moartă din părul celuilalt. Acest tip de curățare este reciproc: este o expresie a prieteniei și solidarității între egali. Prin urmare, este foarte diferit de ceea ce se întâmplă când un subordonat face toaleta unui individ dominant. In această situație curățarea este o ratificare a puterii. Din acest motiv este unidirecțională, îndreptată de la subordonat către superior și niciodată invers.

Comparând acest lucru cu atingerea umană, descoperim că atingerea este aceeași între prieteni dar diferită între oameni de statut diferit. De exemplu, prietenii se încurajează deseori și își manifestă afecțiunea atingându-se unul pe altul. Totuși în cazul diferențelor de putere, pattern-urile atingerii umane sunt total diferite de ceea ce se poate constata la simieni — pentru că în timp ce persoanele dominante își rezervă dreptul de a-și atinge subordonații, aceștia din urmă trebuie să se asigure că nu își ating superiorii. La oameni, din acest motiv, a face toaleta pentru reafirmarea statutului a fost în cea mai mare parte transpusă în planul verbal — când vrem să ne periem șeful pentru a obține o favoare, recurgem la „conversația de periere". Cu alte cuvinte, în loc să ne folosim mâinile pentru a-i mângâia corpul, folosim cuvintele pentru a-i mângâia orgoliul.

„Perierea" verbală are rolul de a ajuta oamenii să pară plăcuți și neamenințători în fața altora. Dorința de a fi plăcut de alții este adânc înrădăcinată — de fapt, este esențială pentru o specie socială ca a noastră — și este foarte importantă când

oamenii pe care sperăm să îi impresionăm sunt mai puternici decât noi. Există două strategii de bază într-o astfel de situație. Prima este „autodevalorizarea" — spunem lucruri negative despre noi — iar a doua „promovarea celuilalt" — spunem lucruri pozitive despre celălalt. Autodevalorizarea poate fi atinsă prin minimalizarea realizărilor proprii, ascunderea talentelor noastre sau negarea oricărei responsabilități pentru realizările noastre sau ale altora. Persoanele sumisive o folosesc deseori când vorbesc cu indivizi dominanți. Acest lucru le face să pară neamenințătoare și face persoana dominantă să se simtă mai importantă.

Persoanele importante folosesc uneori strategii de autodevalorizare cu subordonații dar în acest caz intenția lor este de obicei să invite la contrazicere. Când șeful se întoarce spre unul din subordonați după ce a făcut o prezentare unui client și spune „Știi, nu cred că mi-a ieșit prea grozav", el nu cere subalternului să fie de acord cu el, ci întinde o „capcană a măgulirii" invitându-și discret subalternul să spună un lucru care să îl măgulească, ceva de genul „Nu este adevărat, șefule. Ai fost minunat!" Capcanele de acest tip sunt folosite deopotrivă de subordonați și de egali. De exemplu, când un cuplu se întoarce de la o petrecere și soția spune „Celelalte femei erau minunate", ea nu își invită soțul să fie de acord cu ea — speră că el va spune ceva de genul „Nu-i adevărat, draga mea. Nici una nu se putea compara cu tine!"

Frumusețea capcanei măgulirii este că o persoană poate auzi lucruri bune despre ea fără să fie obligată să le spună ea însăși. Ademenind oamenii să ne facă complimente îi putem determina să spună lucruri pe care nu le mai pot retrage mai târziu și care vor influența felul în care se vor gândi la noi în viitor. Cu ani în urmă, psihologii au descoperit că dacă oamenii pot fi convinși să își asume în mod public păreri care nu le aparțin, mai târziu sunt înclinați să adere la ele.[23] Același lucru este valabil și pentru capcana măgulirii. Dacă puteți atrage pe cineva să spună lucruri pozitive despre dumneavoastră, este mai probabil ca persoana să fie impresionată de dumneavoastră în viitor.

Există mai multe feluri în care oamenii se pot băga pe sub pielea altora. Unul este să fie de acord cu tot ceea ce spune celălalt; iar altul este să facă favoruri. Al treilea, și de departe cea mai populară strategie, este flatarea.[24] Când adresăm cuiva un compliment, suntem conștienți de ceea ce facem, dar rareori sesizăm motivele noastre sau felul în care acestea ne determină inconștient acțiunile. Cei mai mulți dintre noi ar fi îngroziți să descopere cât de mult își schimbă comportamentul în prezența persoanelor influente și atractive, în speranța că vor fi considerați plăcuți și interesanți. Și totuși facem acest lucru constant — ne exprimăm acordul cu ceea ce spun, ne ascundem opiniile reale, le spunem cât de inteligenți sunt și în general ne comportăm astfel încât să fim mai acceptabili.

Arta de a ne face plăcuți este o parte foarte necesară în contactele noastre sociale; de asemenea, este și un lubrifiant esențial în afaceri. Ea unge roțile organizației, reducând fricțiunea între oameni la diferite niveluri și netezind urcușul pe scara corporativă. Cercetările arată tristul adevăr că persoanele care transformă arta de a se face plăcuți superiorilor într-o preocupare permanentă se bucură de un succes mai mare în carieră decât cei care se concentrează pe realizarea unor produse de calitate.[25]

Arta de a se face plăcut are niște beneficii evidente pentru angajații dintr-o corporație pentru că le permite să obțină favoruri de la șeful lor cu un cost personal foarte mic. Totuși există întotdeauna riscul ca „peria" să fie recunoscută și privită la adevărata ei valoare. Astfel motivele celui care a folosit-o vor fi analizate. Când cel care aduce laudele are un statut mai mic decât ținta laudei sale, există un pericol mult mai mare ca ținta laudelor să decidă că autorul lor nu era sincer, pur și simplu pentru că el sau ea are prea multe de câștigat. Există mai multe trucuri pe care oamenii le folosesc pentru a face „perierea" mai puțin transparentă:

- **MINIMIZAREA.** Pentru a-și masca motivele oamenii aleg deseori o versiune mai slabă a periuței — de exemplu, să adresezi cuiva un compliment în loc să îi faci o favoare. Deoarece

favorurile implică mai mult timp și efort decât complimentele, au o probabilitate mult mai mare de a fi observate și a trezi suspiciuni.

- **DILUAREA.** Un alt truc este folosirea unei forme „diluate" în locul uneia „concentrate" — de exemplu, să adresezi un compliment șefului pentru o anumită formulare și nu pentru tot discursul.
- **SIMPLIFICAREA.** Strategiile care combină diferite tipuri de „periere" sunt mult mai evidente decât cele care conțin artificii de un singur fel. Acesta este motivul pentru care cele mai eficiente forme de a se face plăcut cuiva sunt cele care conțin un singur fel de artificiu.
- **CAMUFLAREA.** Pentru a funcționa, arta de a se face plăcut trebuie să aibă loc într-un context adecvat și să fie în concordanță cu relația pe care o are autorul cu ținta sa. De exemplu, dacă un membru mai tânăr al consiliului de conducere îl felicită pe directorul executiv pentru discursul pe care l-a ținut investitorilor, nu apare nici o suspiciune. Totuși dacă aceeași persoană face o remarcă măgulitoare la adresa tunsorii directorului executiv acest lucru va trage clopotul de alarmă. Pe de altă parte, secretara directorului executiv poate comenta foarte relaxată tunsoarea cea nouă a șefului ei pentru că rolul ei implică și să se asigure că el arată bine.
- **SELECTAREA.** Cercetările arată că persoanele care au un nivel înalt al stimei de sine agreează laudele dar cele care au un nivel scăzut al stimei de sine nu le agreează. De asemenea, oamenii consideră complimentele care sunt în concordanță cu felul în care se văd ei înșiși ca fiind adevărate și pe cele care sunt contrarii ca fiind false.[26] De exemplu, un maestru șahist care se consideră inteligent dar neatrăgător va privi complimentele referitoare la inteligența sa ca fiind autentice iar pe cele referitoare la înfățișare ca fiind false. Pentru a avea succes, o persoană care dorește să se facă plăcută trebuie să știe nu numai cum să flateze ci și pe ce temă să flateze.
- **ACOPERIREA.** Suntem mult mai înclinați să luăm complimentele drept adevăruri când ne sunt adresate nouă, decât atunci când le auzim adresate altei persoane. Poate că acest

lucru se întâmplă pentru că facultăţile noastre critice devin mai slabe în faţa unui compliment sau poate că suntem mai obiectivi când altcineva este flatat. Oricum ar fi, persoanele cel mai puţin impresionate de compliment sunt martorii. Ei sunt şi cei mai înclinaţi să submineze eforturile celui care le adresează analizând motivele lor. Persoanele versate în arta de a se face plăcute ştiu acest lucru şi încearcă să se asigure că nu este nimeni prezent ca martor la încercările lor de a flata o altă persoană sau dacă mai sunt şi altele de faţă se asigură că acestea se vor vedea obligate să le susţină opinia.

Oamenii folosesc strategii care să îi ajute să amplifice efectul „perierii" şi să reducă şansele de a fi descoperiţi. Poate că totuşi nu este necesar un efort atât de mare, pentru că cei mai mulţi dintre noi abia aşteaptă să primească complimente. Aşa cum a remarcat Contele de Chesterfield într-o scrisoare către fiul său în 1752 „orice femeie poate fi infailibil cucerită prin toate felurile posibile de complimente iar orice bărbat prin complimentele de un fel sau altul".

Capitolul 4

Indicatori care apar în conversații

Lucrul cel mai evident despre conversații este că oamenii vorbesc pe rând. Este neobișnuit ca două persoane să vorbească în același timp și când totuși se întâmplă acest lucru este pentru că temporar dialogul s-a întrerupt. Motivul pentru care vorbim pe rând este reprezentat de limitele funcționale ale creierului nostru: nu putem vorbi și asculta în același timp. Psihologii care studiază conversația au remarcat că oamenii știu extrem de bine când să intervină. Ei au descoperit că între momentul în care o persoană își termină mesajul și momentul în care cealaltă începe să vorbească poate fi un interval de timp atât de scurt încât poate fi considerat aproape inexistent — în anumite cazuri este mai mic de 50 de miimi de secundă! Acest lucru se numește „tranziție lină", pentru că trecerea de la un vorbitor la celălalt este atât de netedă.[1]

Regula universală a conversației este „câte o persoană pe rând". Deși majoritatea conversațiilor urmează regula, există și momente când oamenii vorbesc în același timp și nu se ascultă unul pe altul. Unele cazuri de „dialog suprapus" apar fiindcă ascultătorul încearcă să întrerupă pentru a prelua rolul vorbitorului. Totuși așa cum vom vedea mai târziu, alte cazuri de același fel apar nu din cauza competiției, ci pur și simplu pentru că ascultătorul vrea să încurajeze vorbitorul.

Pentru a vorbi pe rând într-o conversaţie este necesar ca vorbitorul şi ascultătorul să îşi poată indica unul altuia dacă vor sau nu cuvântul. În principiu acest lucru ar putea fi obţinut dacă fiecare persoană ar declara ce doreşte dar această metodă ar fi foarte greoaie şi ineficientă. În schimb, vorbitul pe rând este organizat printr-un set de semnale convenţionale pe care oamenii le emit în timp ce vorbesc şi ascultă.[2] Din acest motiv orice conversaţie funcţionează pe două niveluri — un dialog „oficial", în care se schimbă idei şi opinii, şi un dialog „neoficial", în care se schimbă semnale despre momentul intervenţiei următoare şi se exprimă gradul de hotărâre în a continua conversaţia. Folosind semnale care indică momentul intervenţiei ascultătorul poate indica dacă vrea să „evite" sau să „preia" rolul vorbitorului iar vorbitorul dacă vrea să „păstreze" terenul sau să îl „cedeze" ascultătorului.

Evitarea cuvântului

Există mai mult moduri în care un ascultător poate arăta că nu vrea să preia rolul vorbitorului şi că este fericit să rămână ascultător. Unul este producerea „semnalelor de fond".[3] Acestea sunt răspunsuri verbale ca „ei", „da" şi „mda", repetarea cuvintelor vorbitorului, aprobări din cap şi zâmbete scurte, care au rolul de a arăta că ascultătorul este de acord cu vorbitorul sau înţelege mesajul acestuia.

Aşa cum am văzut în ultimul capitol, sensul aprobării din cap depinde de viteza cu care este făcut gestul: dacă gestul este lent, el exprimă acordul, dacă este rapid el exprimă fie un acord entuziast, fie nerăbdarea şi dorinţa de a prelua rolul vorbitorului. Negarea din cap exprimă şi ea mai multe mesaje în funcţie de viteza cu care este mişcat capul dintr-o parte în cealaltă. Când capul este mişcat repede arată dezacordul ascultătorului şi faptul că acesta ar dori să preia cuvântul. Când este mişcat lent, mesajul transmis poate fi complet diferit. Dacă, de exemplu, vorbitorul tocmai a povestit un lucru incredibil şi ascultătorul răspunde negând

lent cu capul, poate indica faptul că ascultătorul împărtășește incredulitatea vorbitorului și implicit că nu dorește să își asume rolul vorbitorului.

Există încă trei moduri în care ascultătorul poate indica dacă nu dorește să preia cuvântul. Primul este producerea unor indicatori de „atenție". Dacă păstrează tăcerea, se orientează spre vorbitor și îl privește intens, ascultătorul poate arăta că este interesat de ceea ce are de spus vorbitorul și din acest motiv nu dorește să preia rolul lui. Al doilea este producerea unui indicator de „nonintenționalitate". Acest indicator este opusul „intenționalității". De exemplu, dacă ascultați pe cineva și doriți să spuneți ceva, de obicei puteți cere cuvântul folosind un indicator al intenționalității, ca aplecarea în față, ridicarea unui deget sau deschiderea ușoară a gurii. Aceste gesturi transmit mesajul pentru că reprezintă o pregătire pentru vorbit. Pe de altă parte, indicatorii nonintenționalității constau din acțiuni care împiedică vorbitul, ca încrucișarea brațelor, strângerea buzelor sau acoperirea gurii cu mâna ori cu un deget — cu alte cuvinte, acțiuni opuse pregătirii pentru vorbit.

Al treilea mod în care ascultătorul arată că nu dorește să vorbească este punând întrebări. Acestea pot lua forma întrebărilor informative independente ca „Veniți deseori aici?" sau a întrebărilor disjunctive de tipul „nu-i așa?" sau „nu credeți?" care se adaugă la o afirmație. Întrebările îl invită pe celălalt să își asume rolul vorbitorului sau să continue să vorbească. Femeile folosesc des această tactică atunci când întâlnesc un bărbat pentru prima oară; produc multe semnale de fond și pun multe întrebări care le fac să pară atente. Un bărbat tratat în acest mod de o femeie tinde să presupună că aceasta este sincer interesată de el și se simte încurajat să continue să vorbească — uneori atât de mult încât preia aproape complet rolul vorbitorului. Deoarece bărbatul este atât de atent la ceea ce spune, de multe ori uită să mai pună întrebări femeii despre ea. Femeile încep frecvent prin a facilita dialogul bărbatului și sfârșesc regretând acest lucru.

Preluarea cuvântului

Când dețineți rolul ascultătorului, aveți mai multe moduri de a-i arăta vorbitorului că doriți să vorbiți. Unul este producerea „semnalelor de avertisment" — de exemplu, ridicarea mâinii sau mărirea ușoară a ochilor pentru a-i arăta celuilalt că doriți să vorbiți. Un altul este deschiderea gurii și tragerea aerului în plămâni cu zgomot — cu alte cuvinte, producerea unor versiuni ușor exagerate ale „mișcărilor pregătitoare" pe care le-ați face în mod normal chiar înainte de a începe să vorbiți. Al treilea mod este producerea unor „semnale de fond negative". Puteți încerca să convingeți vorbitorul să renunțe la cuvânt oftând, uitându-vă în altă parte sau dând nerăbdător din cap — cu alte cuvinte, făcând lucruri care îl pot descuraja pe vorbitor. În final, puteți oricând încerca să preluați cuvântul întrerupându-l pe vorbitor. Întreruperile apar atunci când două persoane vorbesc în același timp, dar nu toate cazurile de dialog simultan pot fi considerate întreruperi. Există trei feluri de intervenții care se suprapun:

- **ÎNCURAJAREA.** Apare arunci când ascultătorul face o remarcă pozitivă în timp ce partenerul vorbește. De exemplu, în timp ce partenerul vorbește ascultătorul ar putea spune „Sunt complet de acord". Deși această intervenție se suprapune peste discursul vorbitorului nu este considerată o întrerupere pentru că nu are scopul de a transfera rolul vorbitorului — intenția este de a păstra atât vorbitorul cât și ascultătorul în rolurile lor respective.
- **RIPOSTA.** Acest lucru se întâmplă atunci când o persoană vorbește și ascultătorul spune ceva de genul „Prostii!" sau „Nu sunt de acord". Din nou, deși există o suprapunere, aceste intervenții nu sunt neapărat considerate întreruperi pentru că ascultătorul poate să nu aibă nici o intenție de a prelua rolul vorbitorului — poate dori pur și simplu să exprime un punct de vedere și în același timp să destabilizeze vorbitorul.
- **ÎNTRERUPERILE.** Întreruperile apar atunci când dialogul suprapus este produsul a două dorințe concurente de a

vorbi — de exemplu, când o persoană vorbește și cealaltă vorbește peste ea încercând să obțină dreptul la cuvânt. Întreruperile reușite apar atunci când vorbitorul renunță la cuvânt în favoarea celui care întrerupe iar cele ratate atunci când vorbitorul reușește să elimine pericolul și să păstreze cuvântul.

Persoanele care întrerup folosesc deseori mai multe trucuri pentru a-și asigura succesul. Unul este creșterea volumului — s-a descoperit că persoanele care vorbesc mai tare decât celelalte au mai multe șanse să obțină cuvântul.[4] Un alt truc este impresia de hotărâre. Persoanele care întrerup și care manifestă indiferență la faptul că și cealaltă persoană vorbește au șanse de câștig mai mari. La fel au cei care continuă să vorbească după momentul în care majoritatea celor care aveau intenția de a întrerupe abandonează.

Există două momente critice în discursurile care se suprapun. Unul este „punctul accidental" și celălalt „punctul de impunere". De exemplu, când ascultătorul crede că vorbitorul este pe cale să renunțe la cuvânt și începe să vorbească există o probabilitate foarte mare ca discursurile să se suprapună. Dacă persoana care întrerupe nu are intenția de a fura cuvântul, el sau ea se va opri în „punctul accidental" care apare cam la o secundă după suprapunere. Oprindu-se în acest punct și nu mai târziu, autorul întreruperii poate arăta vorbitorului că intervenția sa a fost accidentală. El poate transmite același mesaj și oprindu-se în mijlocul propoziției și nu după ce a terminat ce avea de spus. Celălalt punct critic în suprapunerea conversației este „punctul de impunere". Acesta este momentul în care autorul renunță de cele mai multe ori să se mai impună și apare la două sau trei secunde după începerea suprapunerii mesajelor. Dacă totuși cel care a intervenit este hotărât să vorbească, trebuie să depășească acest moment și astfel se expun acuzației că întrerupe vorbitorul. Întreruperile ezitante tind să ia sfârșit înainte de atingerea acestui punct.

Întreruperile sunt afectate de o varietate de factori, printre care statutul, sexul, familiaritatea și cultura persoanelor. Când există o diferență de statut, persoana cu un statut social

mai înalt este mai înclinată să o întrerupă pe cea cu un statut inferior.[5] În general bărbaţii sunt mai înclinaţi să întrerupă femeile decât invers. În acest context întreruperile sunt deseori folosite ca un mijloc de a exercita controlul asupra conversaţiei şi din acest motiv şi asupra celeilalte persoane. De aceea bărbaţii sunt mai înclinaţi să întrerupă femeile, mai ales la începutul relaţiei lor — când le tratează mai mult ca femei decât ca indivizi şi încearcă să se afirme. Oamenii au atitudini diferite faţă de întreruperi şi culturile la fel. În societatea mediteraneană întreruperile între prieteni apropiaţi sunt ceva obişnuit, se întâlnesc deseori situaţii când mai multe persoane vorbesc în acelaşi timp. Acest lucru este întâlnit şi în unele familii de evrei, unde întreruperea este folosită ca un mod de a indica solidaritatea sau entuziasmul.[6] Catalogarea acestor întreruperi ca bătălii pentru control înseamnă a le înţelege greşit — ele sunt doar un mod de a te implica şi de a-ţi comunica părerile.

Cum cedăm cuvântul

Până acum am analizat ce se întâmplă când ascultătorul vrea să continue să asculte şi diferitele strategii pe care ascultătorii le pot folosi pentru a uzurpa rolul vorbitorului. Dar cum rămâne cu vorbitorul? Cum îşi păstrează vorbitorii dreptul la cuvânt şi care sunt semnalele pe care le folosesc când doresc să renunţe la cuvânt?

Când vorbitorul doreşte să îşi încheie discursul, îi trimite ascultătorului semnale că „cedează cuvântul". Aşa cum am văzut deja, unele dintre aceste semnale sunt transmise înainte de sfârşitul mesajului, dând ascultătorului posibilitatea unei „tranziţii line", în care momentul de începere coincide cu momentul în care partenerul termină ce avea de spus. Unul din modurile prin care vorbitorul semnalează sfârşitul intervenţiei este schimbarea pattern-ului privirii — dacă vorbitorul se uita în altă parte, poate semnala că se apropie sfârşitul mesajului începând să îl privească din nou pe ascultător." Acest gest

este extrem de important când conversația implică un grup de oameni — în această situație persoana pe care o privește vorbitorul va deveni probabil următoarea care va lua cuvântul.[8]

Sfârșitul unei propoziții marchează de obicei „punctul final" al unei intervenții, când are loc „predarea" cuvântului, dar pentru că fiecare intervenție conține atât de multe propoziții complete, singur acest indiciu nu este suficient pentru a determina momentul când vorbitorul este pe cale să încheie. Avem nevoie și de alte semnale. Unul este coborârea tonului. Gesturile făcute cu mâna pot servi și ele ca semnale că vorbitorul se pregătește să încheie. Ocazional, sfârșitul unei intervenții este marcat de o anumită expresie — un exemplu este obiceiul unor persoane de a-și încheia mesajul cu „Nu știu" sau „Chiar nu știu". Unii oameni ridică din umeri, transmițând un mesaj similar la sfârșitul intervenției. Starkey Duncan, care a făcut o cercetare detaliată a semnalelor care indică sfârșitul unei intervenții, a arătat că uneori persoanele emit semnale care indică faptul că vor să își continue expunerea în același timp cu semnale care indică faptul că vor să cedeze cuvântul și că atunci când se întâmplă așa un singur semnal din prima categorie este suficient pentru a contracara efectul tuturor semnalelor de cedare.

Păstrarea cuvântului

Pentru a păstra cuvântul vorbitorul trebuie să dea impresia că mai are multe lucruri de spus. Poate face asta în mai multe feluri. De obicei, prin mișcări ale ochilor. într-o conversație între două persoane ascultătorul îl privește de obicei mai intens pe vorbitor. Unul din motivele pentru care vorbitorii sunt mai puțin atenți vizual decât ascultătorii este nevoia lor de a-și aduna gândurile în timp ce vorbesc și li se pare mai dificil să facă acest lucru când atenția le este distrasă de ascultător. Un alt motiv este faptul că privirea poate fi un semnal de renunțare la cuvânt. Deci pentru vorbitorul care vrea să continue, este mai bine să nu își privească ascultătorul prea

mult în ochi — ar putea lăsa impresia falsă că se pregătește să abandoneze cuvântul.

Din punctul de vedere al vorbitorului, sfârșitul fiecărei propoziții reprezintă un potențial „punct final" pe care ascultătorul îl poate lua drept încheierea intervenției. Pentru a continua să vorbească, vorbitorul trebuie să producă semnale adiționale spre a arăta că sfârșitul propoziției nu înseamnă sfârșitul intervenției. Psihologul olandez, Johanneke Caspers, a descoperit că vorbitorii folosesc o melodicitate a discursului pentru a indica dacă doresc să continue. Pentru a-și semnala această intenție vorbitorul amplifică intensitatea ultimei silabe accentuate și menține această intensitate până la următoarea pauză.[10]

Vorbitorul poate întări impresia că intenționează să continue, povestind întâmplări sau glumind. Un alt mod este enumerarea unei serii de puncte. De exemplu, într-o discuție despre religie vorbitorul are șanse mai mici să fie întrerupt dacă spune partenerei că există cinci dovezi despre existența lui Dumnezeu și apoi începe să le abordeze una câte una. Este foarte puțin probabil ca ea să îl întrerupă în timp ce vorbește să zicem despre a treia dovadă a existenței lui Dumnezeu, pentru că știe că mai sunt încă două care urmează. O tehnică similară de păstrare a cuvântului este folosirea expresiilor ca „și", „de asemenea", „mai mult" și „în plus" — toți acești „conectori" verbali informează ascultătorul că vorbitorul mai are ceva de spus.

Mâinile sunt uneori folosite în același scop. Așa cum vom vedea în capitolul despre *indicatorii comportamentali în alte culturi,* nu este ceva neobișnuit pentru italieni să păstreze cuvântul numărând pe degete. După ce a indicat că va prezenta o listă de puncte, vorbitorul fie ridică, fie apasă fiecare deget pe rând pentru a arăta unde se află în lista de lucruri despre care vorbește și deci câte puncte mai intenționează să acopere. Avantajul acestei metode manuale de enumerare este că numărul de subiecte care trebuie acoperite nu este uitat pe parcursul discuției — este cristalizat în ceea ce face vorbitorul cu mâinile în fiecare moment, astfel încât este dificil de ignorat.

Folosirea mâinilor în acest fel oferă vorbitorului scuza de a-şi mişca mereu mâinile ca un semn sigur că doreşte să continue să vorbească.

Vorbitorul îşi păstrează cuvântul şi descurajând întreruperile şi refuzând să cedeze atunci când ele se produc. El poate descuraja întreruperile şi fiind emfatic, neuitându-se la ascultător, continuând să îşi mişte mâinile, producând liste şi vorbind într-un mod care micşorează şansele ascultătorilor de a începe să vorbească. Vorbitorii care au convingeri ferme folosesc o gamă variată de strategii de „eliminare a tentativelor de intervenţie" pentru a împiedica ascultătorii să ia cuvântul. Unul din gesturile emfatice favorite ale lui Margaret Thatcher este o privire scurtă şi intensă în ochii ascultătorului, gest pe care îl foloseşte pentru a sublinia ceea ce spune şi a demonstra că este o persoană de care trebuie să se ţină seama.[11] Mick Jagger foloseşte şi el acest gest pentru a-şi sublinia spusele.

Când vorbitorii sunt întrerupţi, pot face mai multe lucruri pentru a păstra sau recupera cuvântul. Vorbitul mai tare este una din soluţii. Alta poate fi ceea ce Albert Scheflen numea „încremenire".[12] Dacă urmăriţi persoanele în timpul unei conversaţii, veţi observa că atunci când vorbitorul este întrerupt continuă uneori să îşi păstreze postura pe care o avea în moment în care a fost întrerupt. Un vorbitor care şi-a ridicat mâna în momentul întreruperii va rămâne cu ea în aer, în mijlocul gestului pe care începuse să îl facă, de parcă ar juca „statuile" şi va continuă să menţină această poziţie până când îşi va recâştiga terenul. Rămânând cu mâna în această poziţie arată că nu a terminat tot ce avea de spus şi că intenţionează să stea aşa până când primeşte înapoi cuvântul. Când realizează că nu va primi imediat cuvântul înapoi, probabil va lăsa mâna jos. În acest fel poate indica faptul că abandonează pretenţiile la rolul vorbitorului.

Alternativ, vorbitorii pot păstra cuvântul împingându-şi partenerul în rolul ascultătorului şi asigurându-se că rămâne în el. Am văzut deja că una din reacţiile spontane ale ascultătorilor este crearea unui fundal. Acesta poate lua forma aprobării cu capul, a interjecţiilor de aprobare sau a comentariilor

făcute pentru a încuraja vorbitorul, arătând în același timp că ascultătorul nu dorește să preia rolul său. Persoanele cărora le place rolul vorbitorului știu instinctiv că cel mai bun mod de a-l menține pe celălalt în ascultare este să îl încurajeze să producă acest fundal sonor. Acest lucru se poate face în două feluri. Unul este prin folosirea expresiilor ca „înțelegi", „nu crezi că", nu-i așa?", „OK" și a expresiei favorite a lui Frank Bruno „știi ce vreau să spun".[13] Aceste expresii sunt exemple de „inducere a semnalului de fond" deoarece solicită ascultătorul să ofere aceste semnale și îl împing din acest motiv și mai mult în rolul de ascultător. Un alt mod de a induce acest fundal sonor este recompensarea ascultătorului ori de câte ori produce aceste semnale. Dacă vorbitorul zâmbește sau îi aruncă o privire afectuoasă partenerului ori de câte ori acesta spune „mda", în scurt timp ascultătorul va amplifica acest fundal sonor și în acest proces se va exclude de la cuvânt.

O expresie ca „știi ce vreau să spun" poate servi ca exemplu de inducere a semnalului de fond, mai ales atunci când este spusă pe un ton ascendent, întrebător. Dar aceeași expresie poate servi și ca „indicator al comprehensibilității" sau ca „indicator al acordului" — cu alte cuvinte, ca o afirmație declarativă care rezumă presupusa înțelegere sau acordul dintre ascultător și vorbitor. Când vorbitorul spune „știi ce vreau să spun", nu cere neapărat să i se ofere un fundal; el poate pur și simplu să încerce să determine ascultătorul să accepte punctul său de vedere.

Unii vorbitori încearcă să monopolizeze cuvântul și să se asigure că dispun de atenția totală a ascultătorului. Când vorbitorul își apără cu agresivitate rolul, ascultătorul este înclinat să răspundă prin orientarea corpului în altă direcție, ferindu-și privirea și în general căutând o ocazie de a scăpa. Aceasta este o inversare a stării de lucruri normale în care ascultătorul este mai atent la vorbitor și vorbitorul mai puțin atent la ascultător. Un ascultător care se retrage în acest fel nu reprezintă o amenințare pentru vorbitorul avid pentru că nu urmărește să-i preia rolul. Totuși pentru a preîntâmpina acest lucru, vorbitorul are uneori nevoie să se asi-

gure că ascultătorul rămâne pe locul său. Uneori își poate atinge scopul la modul fizic. De exemplu, în secolul al XIX-lea, era foarte răspândită practica „prinderii de nasture" — vorbitorul prindea un nasture de la haina ascultătorului pentru a-i reține atenția și a-l împiedica să plece. Eseistul englez, Charles Lamb, ne oferă o descriere puțin exagerată a acestei practici:

> într-o dimineață plecasem de la casa mea din Enfield și mă îndreptam spre un restaurant indian, mă grăbeam pentru eram în întârziere, când m-am întâlnit cu Coleridge care venea să îmi facă o vizită; era extrem de entuziasmat de o idee nouă și, în ciuda asigurărilor mele că sunt foarte grăbit, m-a tras spre intrarea unei grădini neocupate lângă marginea drumului și acolo, feriți de privirile curioase printr-un gard de brebenel m-a prins de un nasture de la haină și închizând ochii a început un discurs elocvent gesticulând ușor cu mâna dreaptă în timp ce cuvintele curgeau într-o succesiune nesfârșită de pe buzele lui. Am ascultat fermecat dar clopotul bisericii mi-a amintit îndatoririle mele. Am văzut că nu avea sens să încerc să mă eliberez. Așa că, profitând de faptul că era absorbit de subiect, am tăiat cu briceagul nasturele de la haină și am fugit. Peste cinci ore, trecând pe lângă aceeași grădină, pe drumul spre casă, am auzit vocea lui Coleridge și, uitându-mă înăuntru, l-am văzut acolo stând cu ochii închiși — nasturele în mână — iar mâna dreaptă gesticula ca atunci când îl lăsasem. Nici nu observase că plecasem.[14]

Discursul

Când vorbim cu cineva, tindem să ne concentrăm pe ceea ce ne spune și mai puțin pe felul în care ne transmite mesajul în momentul respectiv sau pe expresiile folosite. O atenție mai mare la cuvintele propriu-zise ne-ar putea oferi informații unice despre ceea ce gândesc oamenii.[15]

PRONUMELE. Persoanele care folosesc frecvent cuvântul „eu" tind să fie foarte preocupate de propria persoană, deși acest lucru depinde de contextul în care este folosit cuvântul. Cei care preferă „noi" încearcă adesea să evite referiri la ei înșiși ca indivizi. Folosirea lui „noi" poate denota și un cadru mental mai general — de exemplu, un bărbat poate pleca în vacanță cu soția pentru ca apoi să vorbească despre experiența respectivă folosind pronumele „eu", în timp ce altul poate folosi pronumele „noi" pentru a lăsa impresia că a fost în vacanță cu soția deși nu s-a întâmplat așa. Apoi avem și folosirea regală a pronumelui „noi". Un exemplu faimos și destul de sugestiv a fost afirmația făcută de Margaret Thatcher la nașterea primului ei nepot, „Suntem bunică".

CUM ATRAGEM ATENȚIA. Oamenii sunt foarte diferiți din punct de vedere al gradului de confort pe care îl resimt când sunt în centrul atenției. Cei cărora le place să fie în lumina reflectorului tind să vorbească despre ei. De asemenea, le place să „arunce" informații — nume, locuri sau experiențe. Dintre toate, menționarea numelor este cel mai eficient mijloc de creștere a statutului social pentru că exploatează nevoia noastră comună de a avea opinii bine fondate. De exemplu, dacă vă place persoana A și știți că ea simpatizează persoana B, aveți o probabilitate destul de mare să vă placă și persoana B, pentru că acest lucru vă face să aveți păreri concordante. Dacă decideți că nu vă place B, opinia dumneavoastră ar fi singulară. Același principiu se aplică și în menționarea numelor. Când colegul dumneavoastră vine și vă povestește despre o persoană celebră cu care tocmai s-a întâlnit, nu vă transmite o simplă informație — de fapt vă încurajează să îl simpatizați mai mult pentru că o persoană pe care o admirați pare să îl placă.

CUM TRECEM NEOBSERVAȚI. Persoanele timide sau cele care doresc să evite atenția celorlalți reușesc deseori acest lucru cu ajutorul limbajului. În conversație îi pun frecvent partenerului întrebări despre el sau îndreaptă conversația spre subiecte mai apropiate de interesele celuilalt. Acest lucru deviază automat atenția de la ei și reduce șansele de a fi obligați să spună ceva despre ei. O altă strategie de aba-

tere a atenției folosită de persoanele nesigure sau timide este abordarea unor subiecte impersonale. Acest lucru distrage atenția de la ambii participanți la conversație și o îndreaptă către subiecte mai puțin amenințătoare, ca arhitectura sau vremea.

- **EXPRIMAREA CONTRASTULUI.** Cuvinte ca „dar", „totuși" și „cu toate acestea" sunt folosite pentru a exprima un contrast. Ele sunt preferate de persoanele cărora le place să arate că lucrurile nu sunt întotdeauna ceea ce par sau de cele care vor să avanseze un alt punct de vedere. Oamenii exprimă frecvent contrastul descriind un set de lucruri la început doar pentru a-l nega în parte mai târziu. De exemplu, prietena dumneavoastră ar putea să vă spună că soțul ei este foarte tandru dar că ține la intimitatea lui. Stabilind acest contrast, prietena face mai multe lucruri — vă arată că nu are o perspectivă unidimensională despre soțul ei și că nu îi aprobă dorința de a-și păstra un spațiu personal.
- **CUVINTE CARE ATENUEAZĂ.** Oamenii spun deseori lucruri menite să reducă impactul a ceea ce urmează să spună. Dacă vă pregătiți să criticați pe cineva, puteți spune ceva de genul „Nu vreau să mă înțelegi greșit", înainte de a-i spune ceea ce gândiți despre manierele sale la masă, prietenii pe care îi are sau faptul că nu reușește niciodată să ajungă la timp. Expresiile folosite pentru a estompa efectul altor mesaje ca „sper că nu mă vei considera nepoliticos" și „nu vreau să te critic" sunt de obicei cu două tăișuri pentru că oferă o mască în spatele căreia oamenii pot fi nepoliticoși sau chiar critici negând în același timp că aceasta era intenția lor. Sociologul Eugene Weinstein a numit aceste instrumente lingvistice „preinterpretări".*[16] Puterea preinterpretării stă în capacitatea ei de a neutraliza reacțiile negative ale altor persoane — spunând cuiva că nu doriți să ia observația dumneavoastră în nume de rău nu faceți altceva decât să eliminați reacția lui normală. De asemenea, vă oferiți un refugiu lingvistic — în care vă puteți ascunde dacă celălalt se simte

* Prescurtate *printerps* în engleză. *(N. t.)*

ofensat și își aduce artileria în prim-plan. Desigur, nu înseamnă că persoana căreia îi oferiți preinterpretarea o va accepta automat. De exemplu, îi puteți spune prietenei „Nu vreau să mă înțelegi greșit". Înainte de a apuca să mai spuneți ceva prietena poate interveni spunând „Totuși!" Acesta este felul ei de a respinge expresia care atenuează critica, arătând că eforturile dumneavoastră de a pregăti terenul nu au dat rezultate. Weinstein a arătat că interpretările pot fi oferite și ulterior. O remarcă de genul „nu asta voiam să spun" este o „postinterpretare" sau ceea ce el numește „posterp" — este făcută cu scopul de a elimina posibilitatea anumitor interpretări retrospective. O „scuză pregătitoare" sau „prepalog"* încearcă de asemenea să atenueze efectele mesajului care va urma. Când oamenii fac afirmații ca „nu-mi face nici o plăcere să îți spun acest lucru dar..." sau „nu am mai făcut niciodată acest lucru", încearcă să îl facă pe celălalt să reducă standardul după care va fi evaluată remarca sau acțiunea lor următoare. „Prepalog"-urile joacă un rol important în cadrul cererilor pentru că ele protejează „imaginea" tuturor părților implicate. A spune un lucru de genul „nu vreau să fiu o pacoste dar..." îl avertizează pe celălalt că urmează o cerere certă. Deoarece este politicoasă și sumisivă, îl pune într-o postură incomodă în care un refuz ar face comportamentul lui să pară deplasat sau exagerat.

- **BARIERELE.** Conversațiile cotidiene sunt pline de expresii ca „ei bine", „într-un fel", „oarecum", „de genul" și „știi tu". Aceste accesorii din conversație sunt uneori numite „bariere".[17] S-a discutat mult pe tema motivelor folosirii lor. De exemplu, oamenii folosesc deseori bariere ca „destul de" și „cam" când spun lucruri ca „este cam răcoare azi". Aceste expresii indică imprecizia; ele arată că vorbitorul nu trebuie tras la răspundere pentru inexactitatea afirmației și sugerează că este ceva ciudat cu lucrul despre care vorbesc. În Statele Unite cea mai mare parte a persoanelor cu studii superioare preferă „destul de" și „într-un fel" lui „cam", deși „cam" este de-

* Prescurtat din „pre-apology". *(N. t.)*

seori preferat de persoanele din clasa superioară în nord-est — probabil pentru că are rezonanțe englezești. „Destul de" este în general preferat lui „într-un fel" dar „într-un fel" se bucură de multă popularitate în statele din sud.[18]

Multă vreme s-a considerat că expresia „știi (tu)" este un semn de neputință și că acesta este motivul pentru care este folosită mai mult de femei decât de bărbați. Acum există unele îndoieli legate de faptul că femeile folosesc expresia mai des. Devine din ce în ce mai clar că expresia „știi (tu)" îndeplinește mai multe roluri, în funcție de poziția ei în mesaj, dacă este sau nu precedată de o pauză și dacă este spusă cu un ton ascendent, descendent sau egal. Janet Holmes, care a studiat folosirea expresiei „știi (tu)" în vorbirea curentă, a descoperit că femeile nu folosesc expresia mai des decât bărbații ci că bărbații și femeile o folosesc în scopuri diferite — în timp ce femeile folosesc „știi (tu)" pentru a-și sublinia încrederea în ceea ce spun, bărbații o utilizează pentru a exprima nesiguranța și a arăta că sunt inexacți.[19] „Știi (tu)" poate fi folosită ca o formă de „solicitare a semnalelor de fond" — cu alte cuvinte, ca un mod de a suscita apariția fundalului sonor și susținerea ascultătorului, permițând vorbitorului să continue. Când este folosită ca „umplutură" poate avea același rol ca expresiile de genul „oarecum", „vezi (tu)" sau „vreau să spun că" pe care vorbitorii le folosesc pentru a continua să vorbească și a descuraja alte persoane care încearcă să le ia cuvântul. Când apare la sfârșitul unei afirmații, „știi (tu)" poate fi folosită pentru a arăta că vorbitorul este pregătit să renunțe la rolul său. Similar, expresia poate avea rolul unei funcții de „căutare", ajutând vorbitorul să își amintească cuvântul sau expresia care urmează. Acest lucru se întâmplă des când „știi (tu)" este urmată de o pauză.

Postura

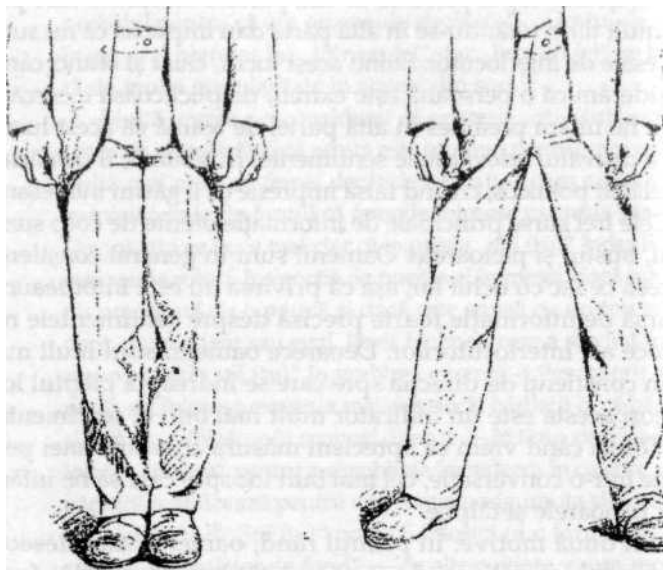
Felul în care oamenii își folosesc corpurile oferă deseori indicii despre gradul lor de angajare într-o conversație. Când două persoane vorbesc una cu cealaltă, ele se privesc un timp

si apoi își îndreaptă privirile în altă parte. Persoanele care petrec mult timp uitându-se în altă parte dau impresia că nu sunt interesate de interlocutor. Știind acest lucru, chiar și atunci când considerăm că o persoană este extrem de plicticoasă încercăm să nu ne uităm prea des în altă parte, de teamă că acest lucru ne va dezvălui adevăratele sentimente. În schimb, îl urmărim pe celălalt politicos, creând falsa impresie că îl găsim interesant.

Cele trei surse principale de informație oferite de corp sunt: ochii, bustul și picioarele. Oamenii sunt în general conștienți de ceea ce fac cu ochii lor, așa că privirea nu este întotdeauna o sursă de informație foarte precisă despre sentimentele reciproce ale interlocutorilor. Deoarece oamenii sunt mult mai puțin conștienți de direcția spre care se îndreaptă pieptul lor, deseori acesta este un indicator mult mai bun al sentimentelor. Totuși când vrem să apreciem măsura angajării unei persoane într-o conversație, cel mai bun loc spre care să ne uităm sunt picioarele și tălpile.

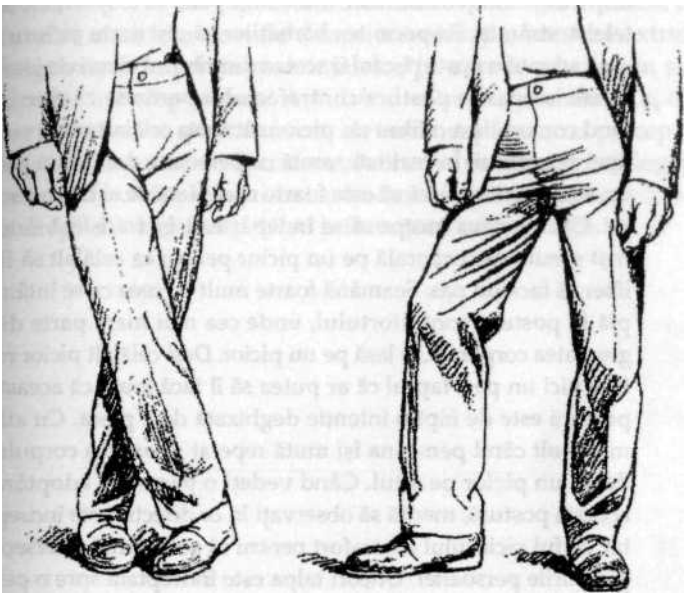
Din două motive. În primul rând, oamenii sunt deseori foarte puțin conștienți de aceste părți ale corpului. De fapt, dacă am construi o scală a gradului de conștientizare corporală, am descoperi că majoritatea oamenilor sunt mult mai conștienți de partea din față a corpului lor decât de spate și cel mai conștienți de cap și față, apoi de brațe, mâini și trunchi și cel mai puțin conștienți de picioare și tălpi. În al doilea rând, picioarele ne pot spune foarte multe pentru că sunt asociate cu impulsul primar de fugă. Când oamenii se simt amenințați, reacționează fie apărându-se, fie încercând să fugă. În timp ce își pregătesc fuga deseori fac mișcări intenționale care dau naștere unei multitudini de posturi.[20] Deoarece acestea se află în afara controlului conștient, pot arăta sentimentele adevărate ale unei persoane față de partenerul său de dialog.

- **POSTURA PARALELĂ (POZIȚIA DE DREPȚI).** În acest caz picioarele sunt drepte și paralele, tălpile sunt apropiate una de alta și greutatea corpului este repartizată egal pe ambele picioare. Persoanele care adoptă această postură sunt de obicei neangajate — nu arată nici că vor să plece, nici că vor să rămână pe loc.



POSTURA „CĂLĂREȚULUI". Picioarele sunt din nou drepte dar de această dată tălpile sunt foarte depărtate. Cum am văzut mai devreme, postura călărețului este tipică pentru dominanță întrucât mărește spațiul ocupat de corp, persoana se întinde și își expune pe nesimțite organele genitale. Deoarece picioarele sunt așezate la o oarecare distanță, postura călărețului este în același timp o postură a imovabilității — arată că persoana nu intenționează să plece. Dacă urmăriți un grup de bărbați care stau în picioare în cerc — să zicem într-un club sportiv după un meci — veți vedea că mulți adoptă această postură. Stând cu picioarele desfăcute arată că sunt bărbați și că nu au nici o intenție de a se retrage.

POSTURA „FOARFECELUI". În această poziție, picioarele sunt încrucișate ca lamele unei perechi de foarfece. Această postură are două versiuni — cu ambele picioare drepte („postura foarfecelui") sau cu un picior îndoit peste celălalt sau în



spatele lui („postura lamei îndoite"). Postura foarfecelui este una clasică de imobilitate. Este un exemplu perfect al unui semnal nonintenţional deoarece arată că persoana este angajată în conversaţie şi nu are nici cea mai mică intenţie de a pleca. Deoarece este complet lipsită de orice urmă de nerăbdare, postura foarfecelui este percepută şi ca un gest de supunere.

POSTURA CONTRAFORTULUI. În această poziţie cea mai mare parte din greutatea corporală se lasă pe piciorul „suport", celălalt picior joacă rol de contrafort — ca un contrafort boltit la o catedrală. În această postură piciorul suport este drept, cel de contrafort putând fi drept sau îndoit — de obicei este îndoit din genunchi iar talpa este aşezată cu vârful îndreptat spre exterior. Această postură s-a bucurat de foarte multă popularitate ca formă de afirmare masculină din Evul Mediu şi până la jumătatea secolului al XIX-lea — de fapt

după aspectul pantalonilor masculini până la dispariția bretelelor strâmte. Ea permitea bărbaților să „își arate piciorul" și să adopte o postură care îi scotea din rândul clasei de jos.[21] În zilele noastre postura contrafortului pretinde că este un mod comod de a odihni un picior cât timp celălalt oferă susținere corpului. În realitate, arată că persoana dorește să plece. Aceasta din cauză că este foarte apropiată de actul mersului. Când cineva începe să se îndepărteze, își transferă automat greutatea corporală pe un picior pentru ca celălalt să fie liber să facă un pas. Seamănă foarte mult cu ceea ce se întâmplă în postura contrafortului, unde cea mai mare parte din greutatea corporală se lasă pe un picior. Deși celălalt picior nu face nici un pas, faptul că ar putea să îl facă arată că această postură este de fapt o intenție deghizată de a pleca. Cu atât mai mult când persoana își mută repetat greutatea corpului de pe un picior pe altul. Când vedeți o persoană adoptând această postură, merită să observați în ce direcție este îndreptat vârful piciorului contrafort pentru că acesta indică deseori gândurile persoanei. Uneori talpa este îndreptată spre o persoană la care autorul gestului se gândește în secret; totuși în cea mai mare parte a timpului, veți descoperi că piciorul indică direcția în care persoana speră să se poată retrage.

Una dintre lecțiile pe care le învățăm observând comportamentul oamenilor în timpul conversațiilor este abilitatea lor deosebită de a-și sincroniza intervențiile și de a găsi momentul propice pentru o întrerupere sau o interjecție, cu o precizie de câteva milisecunde. În ciuda remarcabilului nostru talent de a coordona dialogurile și de a ști ce să spunem unul altuia, sunt foarte puțin conștienți de principiile pe care se bazează abilitatea noastră. Data viitoare când aveți ocazia, întrebați o persoană a cărei conversație ați ascultat-o ce a făcut și observați ce vă spune. Puteți descoperi că vă oferă o relatare destul de amănunțită a mesajelor fiecărei persoane. Dar nu este capabilă să vă spună cum s-a îndreptat spre interlocutor, cum și-a mișcat mâinile și ochii pentru a-și păstra dreptul la cuvânt sau cum a reușit să zădărnicească mai multe încercări

de întrerupere. Cei mai mulți dintre noi sunt așa. În ciuda talentului nostru enorm de a face conversație, suntem extrem de ignoranți în privința semnalelor pe care le producem și a celor la care răspundem. Ascultând conversațiile altora și observându-i mai atent nu vom deveni neapărat mai pricepuți în arta conversației. Dar acest lucru ne va oferi o înțelegere mult mai bună a felului în care oamenii încearcă să controleze dreptul la cuvânt și să se influențeze unii pe alții.

Capitolul 5

În arena politică

În politică aparența este totul — este la fel de important pentru un politician să convingă alte persoane că are anumite principii pe cât este să ascundă faptul că e pregătit să abandoneze aceste principii în favoarea puterii, banilor sau renumelui. În sondajele despre integritatea diferitelor profesii, politicienii ies de regulă aproape pe ultimele locuri, de obicei deasupra vânzătorilor de mașini folosite. Acest lucru reflectă neîncrederea larg răspândită în politicieni și recunoașterea faptului că ceea ce pretind ei să facă și ceea ce fac sunt două lucruri diferite. Politicienii au recunoscut de mult această trăsătură duplicitară a politicii. In multe cazuri se pare că acesta a fost și motivul pentru care și-au ales acest domeniu de activitate.

Indicatori: Sănătatea

Deși politicienii sunt foarte diferiți, unele aspecte ale înfățișării lor au șanse mai mari de a-i conduce la succes decât altele. Înălțimea pare să fie un factor important — mai ales când ne gândim că numai trei din foștii președinți ai Statelor Unite erau sub media națională de înălțime pentru perioada lor. Abraham Lincoln, de exemplu, a fost un om mare în toate sensurile, măsura 1,92 metri. Desigur au existat și șefi de stat mai

mici de statură care au fost totuși eficienți ca oameni politici — de exemplu, Mussolini sau Haile Selassie — dar ei au compensat lipsa de înălțime în alte feluri și ori de câte ori au putut au ascuns-o. Mussolini lăsa impresia că este mai înalt urcându-se pe o cutie când se adresa mulțimii din balconul său. Ori de câte ori Haile Selassie se așeza pe tronul imperial, sub picioarele lui erau așezate mai multe perne pentru a evita umilința de a-și balansa picioarele la jumătatea scaunului. Se presupune că și Napoleon era scund — uneori ne referim la o persoană care este scundă și arogantă spunând că „are complexul lui Napoleon" — dar nu există nici un fel de dovezi în sprijinul acestei idei. De fapt, Napoleon avea cam 1,68 metri, înălțimea medie a unui francez pe vremea aceea. Este posibil ca el să fi lăsat pur și simplu impresia că este scund printre grenadierii din Garda Imperială care erau aleși în primul rând pentru înălțimea lor și poate din acest motiv îl considerăm destul de scund.

Pentru liderii politici este esențial să pară în formă întrucât oamenii asociază inconștient sănătatea partidului de origine cu sănătatea șefului statului. Acesta este și motivul pentru care Președintele Franklin D. Roosevelt, care a contractat poliomielită, încerca să ascundă invaliditatea sa fizică, precum și faptul că petrecea atât de mult timp în scaunul rulant. Este și motivul pentru care George W. Bush face jogging în public, Bill Clinton făcea același lucru când era în funcție, Ronald Reagan a declarat în public că folosește ganterele și Richard Nixon a încercat să obțină cât mai multă publicitate din faptul că fusese jucător de fotbal în tinerețe. Există chiar și fotografii cu Nixon jucând fotbal american fără cască — o practică, apreciau criticii săi, care ar fi putut explica ciudățenia unora din deciziile sale politice de mai târziu. John F. Kennedy și Bobby Kennedy au crescut într-o familie care credea în virtuțile jocurilor de echipă, deși lui JFK îi era greu să ia parte la jocul de fotbal după traumatismul suferit la coloană în timpul celui de-al doilea război mondial. La un moment dat, într-un discurs ținut în fața unui grup de antrenori sportivi, Bobby Kennedy a anunțat că „în afară de război, nu există nici un lucru

în cultura americană — nimic — care să pregătească un băiat mai bine pentru viață decât fotbalul".

Simbolic, forma fizică a președintelui american este foarte importantă. Să ne gândim la momentul când președintele Jimmy Carter a plecat să facă jogging cu colaboratorii și a leșinat din cauza efortului. Faimoasa fotografie a lui Carter, cu picioarele sub el și o privire pierdută pe chip, a trimis un fior de emoție care a reverberat în toată țara. Revelația vulnerabilității sale împreună cu încercarea eșuată de a salva ostaticii americani din Iran au adus popularitatea lui Carter în cădere liberă și l-au făcut să piardă în favoarea lui Ronald Reagan. Fotografiile și capacitatea lor de a fixa o imagine în mintea oamenilor joacă un rol critic în imaginea publică a politicienilor. De exemplu, când George W. Bush s-a înecat cu un covrigel și era să moară asfixiat a fost relativ ușoară transformarea incidentului într-o glumă. Totuși dacă un fotograf ar fi fost prezent pentru a înregistra evenimentul, ne-am fi confruntat cu un spectacol foarte umilitor (în nici un caz ceea ce se așteaptă de la liderul lumii occidentale!) iar reputația lui Bush putea să fie compromisă ireparabil.

Părul

Una din trăsăturile care ajută la crearea unei impresii de vigoare tinerească la un politician este capul plin de păr. Cu câțiva ani în urmă, Neil Kinnock, fostul lider al Partidului Laburist, care rămăsese aproape fără păr, i-a scris o scrisoare ironică lui William Hague, pe atunci liderul Partidului Conservator, pentru a-l preveni că lipsa părului avea să îl scoată definitiv din cursa pentru fotoliul de prim-ministru. Peste câteva luni Partidul Conservator a fost învins în sondaje și Hague forțat să demisioneze, fiind înlocuit de Duncan Smith, un bărbat care avea și mai puțin păr decât Hague. Dacă „blestemul lui Kinnock" funcționează, conservatorii au o probabilitate foarte mare de a rămâne în opoziție până când vor alege un lider care să aibă tot părul pe cap.

Deoarece de multe ori bebelușii nu au deloc păr pe cap și oamenii își pierd părul pe măsură ce îmbătrânesc, chelia poate fi un semn de tinerețe extremă ca și de bătrânețe. În cazul lui Hague, lipsa părului, asociată cu trăsăturile de copil, îi dădea un aer mult prea tânăr. Lăsa impresia că nu este pregătit pentru viața politică. În condiții de egalitate — desigur o situație utopică în politică — este un avantaj pentru un politician să aibă mult păr pe cap și să pară tânăr și robust. Deoarece sunt asociate cu vârsta și maturitatea, bărbile nu oferă politicienilor nici un avantaj, cu excepția cazului când barba este folosită pentru a susține imaginea de revoluționar a unui politician — ca în cazul lui Fidel Castro. Când CIA căuta moduri de a-l îndepărta de la putere pe Castro în anii '60, a avut și ideea de a inventa o loțiune de epilat care, aplicată pe fața lui Fidel Castro, să îi elimine total barba și să expună chipul necunoscut de dedesubt. Deși nu s-a dat curs ideii, specialiștii realizaseră, foarte corect, că fără barbă Castro ar fi fost de nerecunoscut.

Mersul

Politicienii încearcă și să creeze impresia de tinerețe și vigoare prin postură și mișcări. Interesant este că postura oferă mai puține ocazii de a exprima o imagine de putere, în general pentru că este mai ușor de falsificat. Acesta este și motivul pentru care politicienii fac atâtea eforturi de a-și schimba felul în care își mișcă brațele, picioarele, capul și felul în care se deplasează.

Felul în care se mișcă un animal oferă o imagine clară a puterii, agilității și hotărârii lui și același lucru este valabil și pentru politicieni. John F. Kennedy a fost primul președinte din epoca televiziunii și a folosit din plin acest avantaj. În timpul faimoaselor dezbateri Kennedy-Nixon din anii '60, oamenii care ascultaseră prima dezbatere la radio i-au dat mai multe șanse lui Nixon. Totuși cei care au urmărit dezbaterea la televizor i-au dat mai multe șanse lui Kennedy. S-a

dovedit că aceştia din urmă au oferit o predicţie mai corectă a rezultatului final. Capacitatea televiziunii de a capta aceste aspecte destul de primitive ale ţinutei — de a pune pe picior de egalitate aspectul fizic cu esenţa — l-a ajutat pe Kennedy să fie ales şi a susţinut sau doborât mulţi politicieni de atunci.

Mersul unui politician trimite mesaje foarte puternice despre felul său de a fi — sau mai curând, despre felul în care doreşte să fie privit de ceilalţi. Aceste mesaje sunt uneori transmise de viteza de deplasare — de exemplu, de câte ori primul-ministru Harold Wilson se urca într-un avion acesta avea obiceiul să alerge pe scări pentru ca toată lumea să vadă că are o formă fizică bună. Dar Ronald Reagan a fost cel care a reuşit să transforme mersul într-o formă de artă. Dacă l-aţi urmărit vreodată cu atenţie, aţi remarcat că se mişca într-un fel care lăsa impresia de avânt şi forţă — şi, prin asociere, de substanţă politică. Acest lucru era în parte realizat prin pasul său hotărât — care îi făcea pe colaboratorii săi să pară că se străduiesc să ţină pasul cu el — şi în parte prin felul viguros în care îşi mişca braţele.

Când oamenii merg, braţele lor se balansează formând un arc în planul sagital (adică planul paralel cu mişcarea corpului prin spaţiu). Întinderea arcului de cerc, înainte şi înapoi, oferă un indicator al vigorii, pentru că oamenii tineri tind să îşi balanseze braţele mai mult, în faţă şi în spate, parţial pentru că se mişcă mai repede decât oamenii în vârstă. Balansarea braţelor la dreapta şi la stânga ajută de asemenea la crearea impresiei de putere masculină.

Există doi factori care joacă un rol aici — unul este diferenţa dintre bărbaţi şi femei şi celălalt este efectul exagerat al exerciţiilor de forţă asupra mersului. Când bărbaţii şi femeile stau în picioare, există tendinţa ca braţele bărbaţilor să se întoarcă uşor spre interior (fenomen pe care psihologii îl numesc „pronaţie") şi ca braţele femeilor să se întoarcă uşor spre exterior („supinaţie"). Această diferenţă între sexe se datorează în parte faptului că femeile îşi pot duce braţele în spate din cot mai mult decât bărbaţii. Este „unghiul de întoarcere" şi a fost ex-

plicat prin faptul că femeile au șolduri mai mari decât bărbații și petrec mai mult timp cu copiii în brațe.

Deoarece femeile au un unghi de întoarcere mai mare decât bărbații, brațele lor se pot deplasa în spate mai mult decât ale bărbaților. Pentru a se diferenția de femei și a-și sublinia masculinitatea, bărbații amplifică mișcarea spre înainte. Un alt motiv pentru care bărbații au o mișcare de pronație este faptul că mușchii *latissimus dorsi* de sub brațe sunt mai dezvoltați. Acest lucru are un efect asemănător cu mișcarea umerilor în față și rotirea brațelor spre interior, ceea ce este foarte vizibil la culturiști. Deoarece culturiștii au deltoizii și mușchii *latissimus dorsi* supradezvoltați, brațele lor au mișcarea de pronație mai mare decât la majoritatea oamenilor iar distanța dintre brațe și piept este accentuată, dându-le un aspect mai apropiat de cel al simienilor. De asemenea, pentru că au coapsele supradezvoltate, culturiștii tind să aibă un mers mai săltat, aruncându-și picioarele în exterior când avansează.

Se spune deseori că o fotografie face cât o mie de cuvinte. Este la fel de adevărat că, în politică, o imagine în mișcare valorează cât o mie de fotografii — mai ales când este vorba despre stilul mersului. Filmările din buletinele informative în care Ronald Reagan se îndrepta pe jos spre Casa Albă sau traversa o peluză lasă impresia unui bărbat fericit și plin de energie care are un control total. Reagan a creat această impresie încorporând subtil trăsături de culturist în mersul său, răsucind brațele atât de mult încât erau aproape întoarse spre spate. În același timp, ținând palmele deschise și relaxate amplifica impresia de mărimea lor, eliminând orice sugestie de anxietate latentă și creând o imagine subliminală a unei persoane gata să tragă pistolul din toc.

Deși Reagan era un interpret politic perfect — poate cel mai bun din politica americană — nu există dovezi că era interesat de ceea ce spunea comportamentul altor persoane despre personalitatea și motivele lor. Totuși credea foarte mult în arta descifratului caracterului cu ajutorul bomboanelor. Odată a făcut o observație care a rămas celebră: „se poate spune foarte mult despre caracterul unei persoane din felul în care

mestecă o bomboană" — de exemplu, dacă cineva își dovedește manierele alegând o bomboană din grămadă sau își manifestă impulsivitatea și lipsa de jenă luând un pumn întreg. Din multe puncte de vedere, președinția lui Reagan a fost una a bomboanelor. Un borcan mare cu bomboane era prezent mereu la întâlnirile importante de la Casa Albă și la Gala inaugurală din 1981 se spune că s-au mâncat 40 de milioane de bomboane!

Într-un sondaj recent din SUA, Ronald Reagan a fost votat al treilea mare președinte al Statelor Unite din toate timpurile, după George Washington și Abraham Lincoln.[1] Rezultatul acestui sondaj a surprins mulți experți în politică pentru că Reagan nu a impus nici o lege impresionantă și nu a ținut nici un discurs memorabil și a fost implicat și în scandalul Contra. Totuși experții deseori trec cu vederea faptul că politicienii sunt judecați după aspectul lor fizic la fel de mult ca după politica pe care o duc.[2] Lucrurile mărunte, ca de exemplu felul în care zâmbește sau merge un politician, pot avea un impact mult mai mare asupra felului în care este ținut minte decât toate realizările sau eșecurile lui politice. In ultimă instanță, greșelile lui Reagan, gafele sale politice, ignoranța și atitudinea sa somnolentă față de funcția de președinte — toate aceste lucruri i-au fost iertate pentru că a fost capabil să creeze indicatorii comportamentali necesari.

În timpul președinției sale, Clinton a adoptat și el un mers stil macho iar George W. Bush i-a călcat pe urme. Într-adevăr, George W. Bush este probabil președintele american cu cea mai bună formă fizică din toate timpurile. El aleargă o milă în 7 minute, ceea ce îl plasează topul bărbaților de aceeași vârstă care fac sport. Se poate vedea că Bush este într-o bună formă fizică din structura sa corporală și din felul în care merge, deși există o impresie puternică de artificiu în mersul său pentru că nu are mușchii care să garanteze mersul de culturist pe care și l-a cultivat. Cu toate acestea, stilul său de mers trimite un semnal de masculinitate foarte clar electoratului. El poate în același timp descuraja persoanele care se întâlnesc cu el. Iată ce s-a întâmplat la întâlnirea cu primul-ministru Tony Blair la

Camp David în 2002. Filmul transmis de televiziune i-a arătat pe cei doi lideri mergând împreună, Bush în ţinută neoficială îmbrăcat cu o jachetă de piele de genul celor pe care le poartă aviatorii şi Blair într-un tricou deschis la gât. Bush se apropie prezidenţial cu braţele pronate şi depărtate de corp, mâinile relaxate şi palmele îndreptate spre spate — întocmai ca un culturist. Pentru a nu se simţi depăşit şi fără să dorească să îşi imite gazda, Blair merge lângă el cu mâinile băgate în buzunarele pantalonilor — un lucru pe care nu îl face niciodată în public! Aici Bush are în mod clar un avantaj în domeniul masculinităţii iar Blair încearcă să fie la nivelul lui. Băgându-şi mâinile în buzunare Blair arată că şi el este la fel de puternic şi de relaxat şi că nu este pregătit să fie un Tonto pentru Călăreţul singuratic Bush.

Indicatori defensivităţii

În *Prinţul* (1532), faimosul său tratat despre politică, Machiavelli a observat că „bărbaţii trec de la o ambiţie la alta; întâi se apără de atacuri şi apoi îi atacă ei pe alţii". Pentru politicieni ameninţarea poate veni de la alte partide politice, de la electorat sau mass-media. Poate veni şi de la propriul lor partid; din acest motiv politicienii pot considera că este necesar să îşi atace aliaţii mai intens decât duşmanii. Pentru a supravieţui, politicienii trebuie să se apere în permanenţă de atacuri. Dacă urmăriţi politicienii când ţin un discurs politic, veţi observa că deseori gesticulează în timp ce vorbesc. O examinare mai atentă a mişcărilor mâinilor arată că atunci când aceştia se simt nesiguri deseori fac gesturi manuale simbolic defensive — de exemplu, mâinile lor pot ajunge pe partea opusă a corpului sau palmele pot fi împinse în faţă ca şi cum ar fi gata să pareze o lovitură imaginară.

Expresiile faciale ale politicienilor pot fi şi ele revelatoare. Unul din gesturile caracteristice ale lui Bill Clinton este „gura sub formă de U întors", în care buza superioară este împinsă în faţă, dând gurii o formă de „U" inversat. Bill Clinton foloseş-

te această expresie când vrea să arate că este hotărât. George W. Bush și Tony Blair folosesc gestul în același scop. Dacă gura în „U" întors este o expresie a hotărârii, faptul că antrenează și o încordare a mușchilor bărbiei arată că este în esență și un gest defensiv — este reacția obișnuită a oamenilor când cred că cineva este pe cale să le aplice un pumn în bărbie și felul în care politicienii se dau de gol când se simt vulnerabili. Este motivul pentru care Richard Nixon a fost fotografiat atât de des cu această mimică în timpul scandalului Watergate și motivul pentru care Bill Clinton a adoptat aceeași expresie facială atât de des în timpul scandalului Monica Lewinsky.

Mai există încă alte cinci feluri în care politicienii se pot apăra de atacuri: (1) adoptând o ținută prietenoasă; (2) modulându-și vocea astfel încât să sune mai atractivă și mai puțin amenințătoare; (3) producând semnale împăciuitoare; (4) sărutând bebeluși; (5) dând impresia că sunt populari și adorabili.

A fi prietenos

Politicienii încearcă deseori să pareze agresiunile prezentându-se ca persoane prietenoase și plăcute — cu alte cuvinte, genul de persoană pe care nimeni nu ar avea vreun motiv să o atace. Ronald Reagan stăpânea perfect această artă. Ea era cristalizată în faimoasa remarcă, din timpul dezbaterilor dinaintea alegerilor prezidențiale, când s-a întors spre Jimmy Carter și a spus „Iar o iei de la început" — lăsând impresia că într-un fel Carter juca incorect când încerca să îl demaște. Zâmbetele lui Reagan erau de obicei largi și generoase. Spre deosebire de cele ale multor politicieni, care se reduc la zona gurii, zâmbetele lui Reagan se extindeau frecvent la ochi arătând că sentimentele sau prietenia și bucuria sa erau reale. Cel mai important lucru la un zâmbet autentic este că are o probabilitate mult mai mare de a determina apariția unor zâmbete reciproce, ceea ce va determina la oameni sentimente pozitive față de persoana care le-a zâmbit. Zâmbetele autentice

sunt ca niște magneți — acționează de la distanță, restructurând sentimentele oamenilor și concentrându-le pe toate în aceeași direcție. De aceea sunt atât de eficiente ca arme defensive în politică.

Reagan folosea frecvent o versiune modernă a zâmbetului larg — zâmbetul cu „mandibula lăsată". Nu întâmplător Bill Clinton, care a fost la fel de preocupat de aspectele exterioare, și-a făcut un obicei din a folosi acest zâmbet — poate chiar mai mult decât Reagan. Ce anume diferențiază acest zâmbet de alte zâmbete? De ce este acesta atât de special?

Zâmbetele pot include grade diferite de deschidere a gurii. La o extremă sunt cazurile în care gura abia se deschide. Astfel poate apărea „zâmbetul sigilat", în care buzele rămân împreunate în timpul zâmbetului, „zâmbetul cu dinții de sus", în care se văd numai dinții de sus, sau un „zâmbet cu toți dinții", în care se văd și dinții de sus și cei de jos. Pe de altă parte, într-un „zâmbet în care mandibula cade" gura este deschisă larg și sunt vizibili fie dinții de sus, fie ambele șiruri de dinți. Trăsătura distinctivă a zâmbetului în care mandibula cade este similaritatea neobișnuit de mare cu „mina jucăușă a cimpanzeului — precursorul evolutiv al râsului uman. Pentru că sunt mai dramatice, zâmbetele în care mandibula cade pot fi văzute de la distanță. Dar ceea ce face ca aceste zâmbete să fie cu adevărat unice față de orice alte zâmbete și să fie recomandate mai ales politicienilor este *asemănarea* lor cu râsul. Acest lucru afectează oamenii în trei feluri. În primul rând, zâmbetul în care mandibula cade transmite un mesaj primitiv că persoana este într-o dispoziție jucăușă. În al doilea rând, ele nu conțin nici o sugestie de calmare, ca alte zâmbete. În al treilea rând, pentru că râsul este mult mai contagios decât zâmbetul, zâmbetele în care mandibula cade au o probabilitate mai mare de a induce aceleași sentimente și altor persoane. Un zâmbet de acest tip dă unui politician un aer jucăuș și neamenințător și îi face pe cei care îl văd să se simtă și ei jucăuși și neamenințați.

Există și alte moduri în care politicienii pot crea impresia de prietenie. Unul din gesturile caracteristice ale lui Reagan

era „zâmbetul lateral" — un zâmbet șmecheresc însoțit de o înclinare afirmativă a capului, pe care îl folosea ori de câte ori dorea să fie popular și familiar. De fapt, din punct de vedere al mișcării și al mesajului, „zâmbetul lateral" la Reagan era foarte similar cu făcutul cu ochiul. Ca atunci când o persoană face cu ochiul, acest gest era redus la o singură parte a feței. Mesajul lui, ca atunci când facem cu ochiul era unul de complicitate — era un mod de a-i face pe ceilalți să se simtă incluși. Dar „zâmbetul lateral" la Reagan avea o trăsătură tinerească, aproape poznașă. Îl făcea să arate ca Huckleberry Finn sau ca unul dintre băieții năzdrăvani și plini de pistrui din filmele difuzate în diminețile de weekend. Acest gest a funcționat pentru că îl făcea pe Reagan să arate vulnerabil și drăguț.

Vocea

Reagan mai avea și alte trucuri care îl făceau plăcut. Unul era vocea sa profundă; altul felul său de a vorbi pe respirație. Vocile profunde sunt asociate cu dominanța, masculinitatea și grija — toate calități pe care Reagan a reușit să le proiecteze prin vocea sa. Vocile „aerate" sunt deseori comparate cu cele „încordate". într-o voce aerată există un flux de aer considerabil peste corzile vocale, în timp ce într-o voce tensionată fluxul de aer este mai mic. Prin urmare, vocea tensionată tinde să aibă un sunet metalic în timp ce vocile aerate sună relaxate și degajate — de fapt, se spune adesea că o voce aerată sună ca „o voce amestecată cu aer". Oamenii cu voci aerate au o tonalitate caldă iar cei care au voci tensionate tind să sune rece.[3] Totuși vocile aerate sunt ineficiente din punct de vedere acustic pentru că ele necesită mult mai mult efort și pentru că sunt mai greu de înțeles. În general, femeile tind să aibă voci mai aerate decât bărbații și acesta este unul din motivele pentru care ele sună mai cald și mai sexy. Printre cele mai cunoscute femei cu voci aerate se numără actrița hollywoodiană Audrey Hepburn și actrița britanică Joanna Lumley.

Politicienii care vorbesc în acest registru aerat nu au neapărat voci feminine — ele sună pur și simplu mai cald. În cazul lui Reagan totuși lucrurile nu se sfârșesc aici, pentru că el vorbea deseori în șoaptă, mai ales atunci când apărea la televizor. În ultimii ani vocile care șoptesc au devenit foarte populare, mai ales printre stelele masculine ale celei de-a șaptea arte. Vorbirea în șoaptă este prin definiție o articulare aerată la un volum mai scăzut. Atracția exercitată de această articulare pe un ton scăzut este iluzia apropierii sau intimității fizice și psihologice. Când Reagan își ținea dialogurile faimoase în acel cadrul intim, lângă șemineu, toate aceste calități vocale se combinau — profunzimea vocii îi dădea un sunet masculin, fluxul de aer care circula îi dădea o voce caldă iar articularea aproape șoptită îl făcea să pară apropiat și prietenos.

Nu este de mirare că și alți politicieni l-au copiat pe Reagan și și-au modificat vocile pentru a părea mai atrăgători. Vechea prietenă a lui Reagan, Margaret Thatcher, de exemplu, a fost sfătuită să își coboare vocea câteva octave astfel încât să sune mai cald și mai grijuliu. Schimbări similare în registrul vocal pot fi auzite și la alți politicieni britanici, unii au fost sfătuiți să coboare tonul vocii pentru a părea mai puțin agitați și mai umani.

Dovezile avantajelor oferite de vocile profunde pot fi regăsite într-o cercetare realizată de Stanford Gregory și Timothy Gallagher, în care aceștia au comparat vocile candidaților la președinție în Statele Unite pe parcursul a opt sesiuni consecutive de alegeri prezidențiale, din 1960 (fără a include însă și ultimele alegeri).[4] Autorii au analizat „frecvența fundamentală" a vocii fiecărui candidat, acordând o atenție specială mai ales spectrului sub 0,5 kHz. Când au comparat fiecare pereche de candidați au descoperit că la fiecare din cele opt alegeri candidatul cu vocea mai profundă a obținut și cel mai mare procentaj de voturi populare! Acest lucru oferă o dovadă clară, dacă mai este nevoie de dovezi, că politica nu se referă numai la principii. Un lucru mult mai important este să ai o voce care sună convingător și prezidențial.

Liniștirea

Pentru un politician un mod de a evita atacurile este să semnaleze că nu are nici o intenție de a ataca pe cineva.[5] Un alt mod este să producă niște manifestări de liniștire care să „neutralizeze" agresivitatea altora. Prima strategie poate fi observată uneori în perioada de dezbateri în Camera Comunelor când guvernul și partidele din opoziție stau față în față la o masă lungă pe care sunt așezate două microfoane și difuzoare mari. În primele rânduri, chiar în mijlocul partidului său, dar în partea opusă a camerei, stau primul-ministru și liderul opoziției — arătând ca niște șefi de stat din est în fruntea armatelor, gata de bătălie. In perioada de dezbateri procedura standard este ca liderul opoziției să se ridice în picioare, să se apropie de microfon, să pună o întrebare și apoi să revină la locul său. Apoi, primul-ministru se ridică și se apropie de microfon. Răspunde la întrebare (sau nu răspunde) și se așază. Regula Camerei permite liderului opoziției să pună în total trei întrebări.

Poziția adoptată de primul-ministru și de liderul opoziției în fața microfonului reflectă temperatura schimbului politic care are loc. Dacă schimbul este politicos și liniștitor, fiecare tinde să stea cu fața spre celălalt în timp ce vorbește la microfon. Totuși când dezbaterea se înfierbântă primul-ministru și liderul opoziției au o tendință marcată de a-și orienta corpurile în altă direcție. Acest lucru se numește „flancare" și este o reacție întâlnită în întreaga lume animală. Așa cum am văzut deja, când câinii se întâlnesc în parc pentru prima oară, de obicei se apropie unul de altul din lateral, prezentându-și partea vulnerabilă, flancurile, pentru a semnala că nu intenționează să atace. Exact același lucru se petrece și în Camera Comunelor. Orientându-și corpurile în altă direcție, primul-ministru și liderul opoziției pot lăsa impresia că își îndreaptă remarcele spre suporterii așezați în spate. De fapt, ei își expun instinctiv părțile vulnerabile pentru a arăta că nu au nici o intenție de a intra într-un conflict fizic — așa cum se comportă și câinii când se întâlnesc în parc.

A pupa bebeluși

Alegerile sunt pentru politicieni un moment în care se plimbă și pupă bebeluși. Uneori pare un fel de „sezon deschis" la bebeluși — peste tot vezi numai politicieni care ridică bebelușii, îi strâng în brațe și îi sărută pe obraz. În general, se presupune că politicienii sărută bebeluși pentru că vor ca oamenii să creadă că sunt sănătoși, ocrotitori și iubitori. De fapt, sărutatul bebelușilor nu este nimic de genul acesta — este numai un mod de a se apăra de atacuri. De exemplu, când babuinul dominant aleargă după un babuin subordonat, nu este neobișnuit pentru cel care se retrage să ia un pui de babuin și să-l folosească pe post de scut. Acest gest are un efect imediat — neutralizând atacul babuinului agresiv. Funcționează deoarece babuinii, ca și oamenii, sunt programați să nu rănească bebelușii. Așa că atunci când un politician mascul ridică un bebeluș și îl ține în aer, nu arată cât de mult iubește bebelușii — de fapt folosește bebelușul pentru a anihila agresiunea pe care simte inconștient că electoratul o nutrește față de el.[6] Cu alte cuvinte, nu spune „Iată cât de mult iubesc eu bebelușii; nu sunt un tip drăguț?", ci spune „Iată. Țin în brațe un bebeluș. Nu încercați să mă loviți! Ați putea răni accidental bebelușul!"

Există politicieni care nu sărută bebeluși, probabil pentru că nu se simt amenințați sau pentru că nu simt nevoia de a-și asigura acest gen de protecție pe care bebelușii o oferă. Margaret Thatcher era unul dintre ei — de fapt este foarte dificil să găsești o fotografie în care ea sărută un copil mic. Totuși a existat un moment faimos, în timpul unei vizite la o fermă, unde era cât pe ce să sărute un vițel. Istoria nu spune dacă a sărutat vițelul sau , dacă a sărutat, ce a sărutat din el. Se pare că președintele Lindon B. Johnson prefera și el să ia în brațe animale în loc de bebeluși. La un moment dat și-a apucat câinele de urechi și l-a ridicat ca să-l sărute. Pe câine nu l-a deranjat prea tare, dar iubitorii de animale din toată țara au fost furibunzi. În loc să îl facă pe LBJ mai iubit, gestul a avut exact efectul contrar și la scurt timp de la acest eveniment popularitatea sa a început să intre în declin.

Adularea

Un alt mod în care politicienii pot devia agresiunile este lăsând impresia că sunt populari şi adorabili. Acest fapt se bazează pe principiul psihologic simplu că este foarte probabil ca noi să ne simţim predispuşi la un sentiment pozitiv faţă de o persoană dacă este populară. Calităţile ei adevărate nu sunt foarte importante — ceea ce ne determină sentimentele şi ne face să dorim să ne asociem cu ea este faptul că alţii o admiră sau o plac. Exact acelaşi lucru se întâmplă şi cu politicienii — cu cât vedem că sunt mai aplaudaţi sau adulaţi, cu atât cresc mai mult în stima noastră. Politicienii înţeleg acest proces şi este unul din motivele pentru care se străduiesc atât de mult să se înconjoare de admiratori.

În principiu, politicienii au trei tipuri de admiratori — publicul, partidul care îi susţine şi soţul iubitor/soţia iubitoare. Cele mai convingătoare demonstraţii de adulaţie publică se produc atunci când un politician se mişcă printr-o mulţime formată din simpatizanţii partidului care îl susţine şi care se înghesuie să îl atingă. Cu cât oamenii se agită mai dramatic, cu atât politicianul se mişcă mai repede prin mulţime şi cu cât pare să îi placă mai mult experienţa, cu atât pare să fie mai irezistibil, mai asemănător cu un zeu. Acest gen de adulaţie este esenţial pentru politicieni şi poate fi atins în mai multe feluri. Aşa cum arăta sociologul Max Atkinson în *Vocile stăpânilor noştri,* politicienii folosesc o gamă fascinantă de strategii pentru a atrage aplauzele publicului.[7] O şmecherie este folosirea „perechilor contrastante", unde o opţiune indezirabilă, de exemplu, este comparată cu un final extrem de dezirabil. O alta este „lista tripartită", care oferă foarte comod publicului semnale despre momentele în care poate să înceapă să aplaude. Felul în care politicianul controlează aplauzele este de asemenea foarte important. De exemplu, un politician care rămâne cu o remarcă pe care o spune la sfârşitul mesajului, după ce au început aplauzele, probabil va anihila aplauzele. Pe de altă parte, politicienii care îşi aleg cu grijă momentul aplauzelor şi îşi folosesc mâinile pentru a le amplifica au o probabili-

tate mai mare de a lăsa impresia că sunt atât modești *cât și* că au controlul asupra situației. Desigur, ideal ar fi ca un politician să încerce să descurajeze aplauzele când acestea dau deja semne că se apropie de sfârșit.

În Statele Unite se presupune prin tradiție că sarcina Primei Doamne este să își susțină soțul. De exemplu, Bess Truman, soția președintelui Truman, credea că rolul ei în viață era să „își susțină soțul, să tacă și să se asigure că pălăria lui stă bine". De fapt principala responsabilitate a Primei Doamne este să ridice imaginea președintelui în ochii altor persoane lăsând impresia că este atentă și impresionată. Nancy Reagan a jucat rolul „soției iubitoare" aproape perfect. Când Ronald vorbea în public întotdeauna îl urmărea cu atenție, adresându-i o privire de căprioară Bambi ca și cum ar fi fost îndrăgostită ca o adolescentă. In timp ce adorația lui Nancy pentru soțul ei tindea să fie aproape în întregime vizuală și într-un fel cam înghețată, suportul lui Hillary Clinton pentru soțul ei era mai tactil și mai afectuos. Și Cherie Blair oferă un spectacol foarte bun de soție iubitoare. Privindu-l foarte atent pe Tony ori de câte ori vorbește sau când este aplaudat la conferințele partidului și apucându-l de mână ori de câte ori are ocazia, ea reușește să îl ridice în ochii noștri. La urma urmei, dacă ea îl adoră pe Tony Blair într-atât, noi nu ar trebui să o facem?

Există ocazii când rolurile se inversează și președinții sau prim-miniștrii arată cât de mult își iubesc soțiile. Totuși aceste ocazii sunt rare și sunt deseori ironice. Când John F. Kennedy și Prima Doamnă au făcut o vizită oficială în Franța în 1961, Jackie atinsese cel mai înalt nivel de popularitate. La un banchet oficial, JFK a remarcat în glumă că va fi ținut minte ca bărbatul care a însoțit-o pe Jackie Kennedy la Paris. Psihologii au descoperit că bărbații care sunt asociații cu femei atrăgătoare câștigă o cantitate enormă de admirație din partea altor bărbați. Atrăgând atenția asupra lui Jackie și fiind ironic, JFK își făcea singur o favoare.

Cea mai mare parte a adorației îndreptate către politicieni vine de la persoane care pot fi văzute sau auzite. Există totuși cazuri în care membrii adulatori din public rămân neobser-

Rolul soției iubitoare. Îmbrățișându-și soțul în public, involuntar Cherie Blair îl face pe primul-ministru să pară mai atrăgător și mai simpatic pentru alte persoane.

vați- Dacă i-ați urmărit pe Ronald Reagan sau pe Bill Clinton când erau în funcție, ați observat că deseori făceau cu mâna conștient unor persoane din mulțime. Reagan, de exemplu, o trăgea spre el pe Nancy uneori ca să îi arate o persoană care nu era vizibilă, să îi facă cu mâna și să îi adreseze un zâmbet larg. Presupunem că unele din aceste persoane nu existau în realitate — ele erau prieteni „fantomă" cărora Reagan pretindea că le face cu mâna pentru a lăsa impresia de prietenie și popularitate. Această bănuială este întărită de faptul că Reagan vedea foarte prost, ceea ce făcea destul de dificilă observarea unor persoane la distanță într-o mulțime.

Atacul

Când nu se apără de atacuri, de obicei politicienii atacă ei pe alții. Motivele lor agresive sunt uneori ascunse în gesturile convenționale sau făcute explicite prin insultele verbale. Există cinci activități agresive pe care politicienii le imită când se simt cuprinși de agresivitate și fiecare este asociată cu un grup diferit de posturi ale mâinii:

- **PUMNII.** Când un politician dorește să sublinieze o idee, foarte des își închide mâna într-un pumn și o folosește ca un ciocan pentru a-și sublinia ideile. Alteori un pumn închis este ridicat în aer ca un salut și în alte momente acesta poate fi trântit pe masă ca un mod de a sublinia o idee importantă sau din furie ori frustrare. În rolul de ciocan, implicațiile agresive sunt evidente — este folosit, simbolic, pentru a distruge ceea ce vorbitorul simte că trebuie distrus. Există ocazii când mâinile sunt folosite pentru a apuca un obiect care poate servi ca armă simbolică. De exemplu, când Nikita Hrușciov s-a adresat Națiunilor Unite în 1960, a fost atât de supărat încât și-a scos pantoful și a lovit cu el în masă!
- **ÎMPUNSĂTURA.** Politicienii se folosesc deseori de degetul arătător pentru a sublinia o idee sau a avertiza. Uneori degetul este ridicat în aer, didactic. În alte momente poate fi folo-

sit ca un pumnal sau o sabie, împins în jos, spre ascultători sau spre un adversar imaginar.

- **APUCAREA.** Pentru a face rău cuiva uneori este necesar să îl apuci întâi. Când ţin discursuri politice, politicienii îşi arată deseori sentimentele agresive apucând persoane sau probleme imaginare şi apoi scuturându-le sau storcându-le.
- **ZGÂRIEREA.** Unghiile constituie un mijloc primitiv de a zgâria pielea altor persoane. De multe ori femeile ameninţă, serios sau în joacă, arătându-şi unghiile. Există o diferenţă foarte fină între apucarea unui prieten imaginar cu unghiile şi ameninţarea lui cu unghiile — totul se reduce la o uşoară îndoire a degetelor care aduce unghiile în poziţie de atac.
- **TĂIEREA.** Aşa cum au arătat şi artele marţiale, marginea exterioară a mâinii poate fi folosită pentru a tăia sau a răni alte persoane. Politicienii care vor să ajungă la esenţa unei probleme fac deseori o mişcare de tăiere cu mâna. Politicianul laburist Tony Benn face deseori acest gest. John Major a folosit şi el acest gest când era prim-ministru: când atingea un subiect sensibil îşi lăsa mâna în jos şi într-o parte într-o mişcare de tăiere pentru a arăta că doreşte să mătură problemele. Major a fost un jucător de cricket pasionat — de aceea este posibil ca ceea ce părea să fie un gest de eliminare cu mâna să fi fost de fapt o lovitură simbolică de cricket pe care o folosea pentru a lovi ideile altor persoane şi a le arunca în afara terenului.

Deşi Major era un politician perfect, nu agrea certurile şi discuţiile uneori gratuite care aveau loc în perioadele de dezbateri din Parlamentul Britanic, mai ales pe vremea când era prim-ministru. Acest lucru era evident din „reflexul de fugă" vizibil în momentele când se prezenta la microfon. Ori de câte ori se ridica pentru a pune o întrebare, îşi punea agenda pe pupitru şi apoi se adresa Camerei. Dar cu o fracţiune de secundă înainte de a-şi termina mesajul, începea să facă mici mişcări pregătitoare, de exemplu, îşi mişca picioarele sau îşi rearanja agenda. Uneori, în timp ce îşi încheia propoziţia, împingea uşor pupitrul ca pentru a-şi da un impuls spre spate. Nerăbdarea cu greu ascunsă de a reveni la locul său arăta că

Gesturi plastice ale mâinilor. Intenţiile unui politician faţă de alte persoane sunt deseori dezvăluite de mişcările şi gesturile lui inconştiente — exemplificate perfect aici de Margaret Thatcher.

nu este în largul lui în disputele care aveau loc în timpul perioadelor de dezbateri. Sunt sigur că ar fi preferat să fie la Lord's urmărind jocul de cricket.

Insulta

Politica de partid seamănă foarte mult cu un război primitiv. O bătălie importantă între două triburi din Noua Guinee, de exemplu, deseori începe cu două mici grupuri care iau poziție pe dealurile din vecinătate, asigurându-se că se află la o distanță suficientă pentru a evita proiectilele tribului vecin dar suficient de aproape pentru a fi auzit de adversar. După un timp, coboară în vale, are loc o ciocnire, câteva persoane sunt rănite și cele două armate se întorc în satele lor pentru a-și linge rănile și a vorbi la nesfârșit despre faptele curajoase din timpul campaniei.

Se pare că vorbitul este cea mai importantă parte în războaiele primitive. Același lucru este valabil și în politică. În ambele cazuri fațiunile adverse petrec mult timp lăudându-se pe sine și realizările lor glorioase și insultându-și adversarii. Laudele și insultele sunt esențiale în politică pentru că oferă atât partidelor cât și politicienilor un mijloc de a-și întări reputația și stima de sine, în timp ce le distrug pe ale adversarilor. În afară de subminarea poziției adversarului, insultele servesc și altor funcții psihologice importante. Una este înfurierea persoanei atacate pentru a o determina să se angajeze într-o reacție pripită și necontrolată care să o facă să arate și mai prost. O altă funcție este creșterea propriei reputații ca fiind autorul unor remarce bine-țintite, amuzante și distructive la adresa altora.

Insultele politice sunt de mai multe feluri:

- **INSULTE DE PARTID.** Această categorie de insulte este îndreptată spre opoziție și nu spre anumiți politicieni care reprezintă opoziția. În mod tipic ele atrag atenția asupra incompetenței partidului adversar, ca, de exemplu, comentariul de-

venit faimos făcut de Winston Churchill despre partidul laburist: „Nu sunt capabili să organizeze nici o cursă de melci". Remarca anihilantă făcută de Harold Macmillan la adresa Partidului Liberal intră în aceeași categorie: „Ca de obicei, liberalii oferă un amestec de idei originale și solide. Din nefericire nici una din aceste idei solide nu este originală și nici una din ideile originale nu este solidă."

INSULTE „DEZUMANIZANTE". Scopul acestor insulte este să facă o persoană să pară rece și neimplicată. Referindu-se la Robert Peel, Benjamin Disraeli a spus: „Onorabilul domn din curentul de dreapta ne amintește de un vătrai. Singura diferență este că vătraiul emană ocazional resturi de căldură."

INSULTE CASTRATOARE. Desigur, acestea au scopul de a submina virilitatea unei persoane. De exemplu, primul-ministru Lloyd George a spus o dată despre Herbert Samuel, politicianul liberal: „Când l-au circumcis pe Herbert Samuel, au aruncat capătul greșit."

INSULTE DESCALIFICANTE. Aceste insulte creează impresia că persoana nu are calificarea necesară pentru a face o treabă. De exemplu, Winston Churchill l-a descris o dată pe Clement Attlee ca „un bărbat modest care are motive să fie așa".

INSULTE ANTROPOMORFICE. În acest caz persoana insultată este comparată cu un animal pentru a o face să pară primitivă și ineficientă. Înfuriat tot pe Clement Attlee, Churcill l-a descris ca „o oaie îmbrăcată în piele de oaie". Pe aceeași temă ovină, Denis Healey a spus o dată despre Sir Geoffrey Howe: „Un atac din partea lui este ca o mușcătură din partea unei oi moarte."

INSULTE NEPRINCIPIALE. Aici obiectul insultelor este reprezentat ca fiind total lipsit de principii. Adlai Stevenson, de exemplu, l-a descris pe Richard Nixon ca „genul de politician care ar tăia un copac de esență rară și apoi ar urca pe ciotul rămas ca să țină un discurs despre protejarea speciilor".

INSULTE FALSE. Aceste insulte atrag atenția asupra aspectelor false și înșelătoare ale caracterului unei persoane. Gerald Ford, de exemplu, a spus o dată „Ronald Reagan nu-și vopsește părul, el nu s-a maturizat încă".

- **INSULTE CARE VIZEAZĂ PROSTIA**. Aici persoana este reprezentată ca proastă. Lyndon Baines Johnson a făcut o dată o observație despre Gerald Ford care a rămas celebră: „Este atât de prost încât e incapabil să tragă un pârț și să mestece gumă în același timp."

Insultele sunt explozibilul armelor politice. Dacă tipul lor este bine ales și sunt aruncate cu atenție, pot avea un efect devastator asupra felului în care este perceput un politician. În unele cazuri, răul poate fi de nesters. Britanicilor le vine foarte greu acum să vorbească despre Geoffrey Howe fără să se gândească la o oaie moartă, iar în America este aproape imposibil să vorbești despre Gerald Ford fără ca cineva să menționeze comentariul cu guma de mestecat și cu pârțul.

Interviul

Există mai multe feluri în care se presupune că un interviu politic diferă de conversațiile obișnuite. În mod tipic autorul interviului ar trebui să facă prima mișcare, să stabilească temele, să pună întrebările și să aibă ultimul cuvânt. Pe de altă parte, ne așteptăm ca politicianul să urmărească sensul întrebării reporterului, să răspundă la întrebări fără răspunsuri vagi sau evitări și să nu pună întrebări acestuia decât dacă are nevoie de lămuriri. Acesta este felul în care se presupune că decurge un interviu în politică. În practică totuși ele decurg adesea total diferit.

Reporterii le pun politicienilor două tipuri de întrebări — „întrebări închise" care cer un răspuns cu „da" sau „nu" și „întrebări deschise" care îi permit omului politic să dea un răspuns fără să spună „da" sau „nu". Indiferent de tipul de întrebare folosit, reporterii încearcă să îl determine pe politician să dea un răspuns „direct" — adică un răspuns la problema exprimată de întrebare și nu unul „indirect" care să evite întrebarea. La începutul anilor '90, Sandra Harris a studiat interviurile politice în Marea Britanie și a descoperit că răspun-

şurile „directe" apăreau numai în 40% din răspunsurile politicienilor.[8] Cu alte cuvinte, 60% din răspunsurile lor nu abordau problema pusă de întrebare.

Această tendinţă de a evita întrebarea a fost mai mare la întrebările „închise" care sunt de departe tipul de întrebare cel mai des întâlnit în interviurile luate oamenilor politici. Ea a descoperit aici că numai 20% din întrebările închise primeau un răspuns „da" — „nu". Când a comparat interviurile politice cu alte tipuri de interviuri, a descoperit că procentul de răspunsuri indirecte era mult mai mic în alte tipuri de interviuri, de la 4% pentru interviurile medicale până la 15% pentru interviurile magistraţilor — comparativ cu 60% pentru politicieni! Faptul că politicienii nu oferă răspunsuri directe la întrebări este unul din motivele pentru care publicul îi consideră evazivi. De asemenea, sunt consideraţi şi ascunşi şi alunecoşi din cauza modului în care răspund la întrebări sau mai curând nu răspund la ele. Cercetările făcute de Peter Bull şi colegii săi de la Universitatea din York arată că există mai multe moduri în care politicienii evită întrebările.[9] Printre care şi următoarele:

- **CLARIFICAREA UNEI PROBLEME POLITICE.** În cele mai multe cazuri în care politicienii nu răspund la o întrebare, de fapt folosesc ocazia respectivă pentru a exprima o idee politică, uneori fără legătură cu întrebarea. Acest lucru sugerează că politicienii şi reporterii privesc interviurile politice foarte diferit — în timp ce reporterul încearcă să determine politicianul să răspundă la întrebare, omul politic foloseşte întrebarea ca pe o platformă de unde să îşi facă cunoscute părerile în faţa publicului. Politicienii lucrează în propriile lor interese şi decid în avans ce vor spune la interviu, indiferent de întrebările care li se pun.
- **ATACUL.** Acesta este următorul răspuns ca frecvenţă. Politicienii sunt deseori în dezacord cu întrebările care li se pun. Uneori pentru că sunt de părere că întrebarea este tendenţioasă sau încearcă să îi pună într-o lumină proastă; alteori pentru că sunt de părere că întrebarea conţine date incorecte sau in-

terpretabile. În fața unei întrebări răuvoitoare, politicienii pot fie să respecte regulile jocului și să ofere ceva care să semene cu un răspuns, fie să atace întrebarea și să spună ce le displace la ea. Atacarea întrebării este de fapt o reacție destul de obișnuită și oferă două avantaje clare — îndreaptă atenția din nou asupra reporterului și îl descurajează sau îi reduc dorința de a pune întrebări dificile mai târziu. Este și mai intimidant dacă omul politic atacă reporterul sugerând că este prost informat, este părtinitor sau irațional. Fiecare politician preferă anumite strategii. De exemplu, când era prim-ministru, Margaret Thatcher era mai înclinată să atace reporterul în timp ce Neil Kinnock, liderul opoziției, prefera să atace întrebarea.

- **RĂSPUNSUL PE JUMĂTATE.** Următoarea reacție ca frecvență este răspunsul incomplet. Apare atunci când un om politic răspunde la o întrebare care are mai multe părți sau când răspunde numai la o parte din întrebare sau când începe să răspundă însă atenția sa este distrasă și nu mai aduce un răspuns complet.
- **REFUZUL DE A RĂSPUNDE.** Politicienii refuză deseori să răspundă la întrebări când sunt clar îndreptățiți să nu ofere un răspuns — de exemplu, când sunt rugați să divulge informații confidențiale sau să emită predicții. În aceste cazuri ei se pot feri apelând la principii superioare cum ar fi nevoia de a păstra un secret sau de a fi discret.
- **IGNORAREA ÎNTREBĂRII.** Acest lucru se întâmplă deseori când reporterul îl întrerupe pe omul politic când îi pune o altă întrebare. În loc să răspundă la noua întrebare, politicianul pur și simplu continuă să răspundă la prima comportându-se de parcă cea nouă nici nu ar fi existat.
- **REPETAREA RĂSPUNSULUI.** Oamenii politici pot refuza să răspundă, insistând că au răspuns deja. Această reacție transmite și un alt mesaj — de exemplu, sugerează că omul politic este conștient de ceea ce face și că nu este pregătit să facă jocul reporterului. Desigur, există cazuri în care omul politic va folosi aceleași forme verbale pentru a răspunde la întrebări aparent diferite. Această tactică este menită să îl facă pe politician să pară sigur pe sine și pe reporter incompetent.

Există mai multe motive pentru care răspunsurile oamenilor politici sunt echivoce şi vagi. Pentru început, o utilizare imprecisă a limbajului îi permite politicianului să răspundă fără să jignească pe nimeni. Când electoratul este divizat într-o problemă controversată, evident nu este în interesul politicianului să dea un răspuns care foarte probabil va îndepărta un mare număr de simpatizanţi — este mult mai bine să nu spună nimic despre subiect, lăsând totuşi impresia că exprimă o opinie, sau să răspundă la o cu totul altă întrebare.

Un alt motiv pentru care politicienii dau răspunsuri echivoce este faptul că nu le place să fie constrânşi sau să li se comande. Când era prim-ministru, Margaret Thatcher era extrem de evazivă în răspunsurile pe care le dădea în interviurile politice — mai mult decât Neil Kinnock, liderul opoziţiei. Un motiv important pentru această atitudine vagă, putem presupune, era dorinţa de a arăta că nu poate fi obligată la nimic şi că este perfect capabilă să stabilească singură ce se va discuta în cadrul interviului. Totuşi când i se puneau întrebări închise — adică, întrebări care cereau un răspuns „da" sau „nu" — dădea mult mai multe răspunsuri directe decât Neil Kinnock. Departe de a fi incompatibile, aceste două descoperiri arată cât de mult îi plăcea lui Margaret Thatcher să joace rolul dominant — la întrebările deschise se eschiva pentru a arăta cine este şeful, în timp ce la întrebările închise dădea răspunsuri directe pentru a arăta că era perfect stăpână pe ea şi că nu îşi făcea nici un fel de griji că şi-ar putea îndepărta simpatizanţii care nu sunt de acord cu ea.[10]

În interviurile televizate, atenţia este îndreptată foarte mult asupra politicianului. La urma urmei el este cel care vorbeşte cel mai mult şi care apare pe ecran în cea mai mare parte a timpului. Deoarece reporterii joacă rolul de sprijin, este natural să presupunem că ei au o responsabilitate mai mică pentru ceea ce se întâmplă în cadrul interviului sau că interacţiunea dintre reporter şi politician nu este importantă. Totuşi această interacţiune *este* foarte importantă. Acest lucru era evident în interviurile care au avut loc pe vremea când Margaret Thatcher era prim-ministru. De exemplu, nu era ceva neobiş-

nuit ca reporterii să o întrerupă pe dna Margaret Thatcher — de fapt era întreruptă mult mai des decât orice alt politician al momentului. La început s-a presupus că acest lucru se întâmpla din cauză că era femeie şi toţi reporterii şi ceilalţi oameni politici erau bărbaţi. Acest lucru ar fi fost în acord cu descoperirea generală că bărbaţi întrerup femeile mai des decât pe alţi bărbaţi şi mai des decât întrerup femeile bărbaţii sau alte femei. S-a sugerat chiar că Margaret Thatcher era întreruptă mai des pentru că transmitea fără voia ei mai multe semnale de cedare a cuvântului ceea ce îl inducea în eroare pe reporter şi îl făcea să creadă că este pe cale să se oprească.[11]

Şi faptul că Margaret Thatcher tindea să dea răspunsuri lungi care divagau ar putea fi o explicaţie pentru faptul că era întreruptă atât de des; când începea să se îndepărteze de întrebare, reporteri puneau alta, încercând să o aducă înapoi la subiectul care îi interesa pe ei. Interesant este că Margaret Thatcher nu se lăsa aproape niciodată condusă. Când era întreruptă de reporter, pur şi simplu continua să vorbească de parcă nimic nu s-ar fi întâmplat. Acest lucru îi întărea imaginea de politician dur şi exaspera reporterii care trebuiau să lucreze cu ea.

La începuturile televiziunii, reporterii politici erau modelaţi în funcţie de exigenţele exprimate în cluburile rezervate sexului masculin. De exemplu, în 1951 când Leslie Mitchell l-a intervievat pe primul-ministru Anthony Eden, el a început prin a spune „Şi acum, domnule Eden, cu experienţa dumneavoastră îndelungată în politica externă este evident că ar trebui să încep cu o întrebare despre contextul internaţional prezent — sau poate preferaţi să vorbim despre situaţia internă? Cum aţi dori?" Cu acea ocazie Eden a ales să vorbească despre situaţia Angliei.

În Marea Britanie interviurile politice au rămas curtenitoare până la venirea lui Reginald Bosanquet căruia i se atribuie prima întrerupere agresivă a unui politician bitanic deşi, după standardele de azi, acesta ar fi un model de reticenţă. Acest lucru s-a întâmplat în 1957 când Bosanquet l-a intervievat pe Harold Macmillan. „Domnule", interveni el, „deoarece tim-

pul este limitat am putea să vă puneYn o întrebare despre un subiect de interes intern care cred că este pe primul loc în mintea tuturor în acest moment?" „Dacă trebuie", a răspuns Macmillan.

Au trecut de mult vremurile când reporterii își cereau scuze pentru întreruperi sau permiteau politicienilor să stabilească ei subiectele de discuție la interviu. În zilele noastre reporterii au mult mai multă putere și sunt pregătiți să fie combativi. E de înțeles că politicienii sunt nervoși când au de-a face cu reporterii, mai ales când se știe despre ei că mănâncă politicieni pe pâine ca Jeremy Paxman de la BBC. Paxman a rămas în mintea publicului pentru un interviu difuzat la BBC în care l-a întrebat pe Michael Howard, pe vremea aceea ministru pentru Afacerile Interne, dacă l-a amenințat pe Directorul serviciului de penitenciare că îl dă afară. Ministrul a dat un răspuns evaziv, așa că Paxman a continuat să repete întrebarea până când a primit un răspuns satisfăcător. În realitate a repetat întrebarea respectivă de 14 ori!

Pentru un interviu combativ este nevoie ca ambele tabere să joace după reguli. Există ocazii când ambii participanți se înverșunează — conflictul din 1998 dintre vicepreședintele George Bush și Dan Rather, prezentatorul de la CBS, privind afacerea Iran-Contra este un exemplu bun — există și momente când intervievatul decide să nu mai continue și pleacă.[12] Acest lucru s-a întâmplat de mai multe ori până acum cu politicienii. În 1982, când Robin Day îi lua un interviu lui John Nott, secretarul pentru Probleme de Apărare, și reporterul l-a numit politician „azi-aici-și-mâine-în altă parte", Nott s-a ridicat și a părăsit platoul. Și Henry Kissinger a plecat de la un interviu cu Jeremy Paxman când Paxman l-a întrebat, pe bună dreptate, dacă nu s-a simțit un escroc când a acceptat Premiul Nobel pentru Pace.

Deoarece reporterii au acum potențial mai multă putere decât politicienii, aceștia din urmă sunt nevoiți să găsească moduri pentru a se asigura că reporterul nu le face greutăți. Unul din acestea este impunerea autorității în fața reporterului, arătându-i că nu sunt pregătiți să fie întrerupți. Un altul

este sublinierea cu emfază a opiniilor lor. George W. Bush, de exemplu, foloseşte frecvent expresia „să fie foarte clar", pentru a sublinia că opinia sa este aceea şi nu alta. Unul din *gesturile sale caracteristice* este un microsemnal de aprobare din cap, o înclinare aproape imperceptibilă a capului care apare la sfârşitul unei propoziţii, un fel de punct exprimat de corp — ca şi cum ar spune „Gata, v-am spus ce am avut de spus. Nu mai este nimic de adăugat pe această temă!" Unul din gesturile caracteristice ale lui Margaret Thatcher este o privire scurtă şi intensă în ochii interlocutorului. Ori de câte ori doreşte să sublinieze o afirmaţie şi să o facă să pară irefutabilă, îşi măreşte momentan ochii folosindu-i la sfârşitul mesajului pentru a crea o pereche de semne de exclamare oculare. Acest lucru este foarte diferit de ceea ce se întâmplă în „holbarea ochilor" când aceştia sunt deschişi larg pentru a da impresia de concentrare copilărească.

O altă opţiune disponibilă politicienilor este intimidarea reporterului. Se poate realiza acest lucru subminând poziţia acestuia, atacând întrebarea sau sugerând că reporterul este prost informat sau rău intenţionat — pe scurt, scoţându-l pe acesta din ritm şi subminându-i încrederea. Un mod de a face acest lucru este producerea unei multitudini de „semnale de fundal" negative. Acestea sunt semnale de descurajare folosite de ascultători — expresii de uimire, neînţelegere, aversiune şi mişcări pregătitoare pentru intervenţia verbală. Ascultătorii folosesc aceste semnale pentru a indica faptul că vorbitorul spune ceva lipsit de sens, că nu sunt de acord cu el şi că ar dori să preia cuvântul cât mai repede. Sunt exact opusul semnalelor de fundal suportive. Acestea sunt semnale de încurajare — ca datul din cap sau interjecţii care încurajează — pe care ascultătorii le produc atunci când doresc să-i arate vorbitorului că înţeleg şi sunt de acord cu ceea ce spune el sau ea şi că nu au nici cea mai mică intenţie de a prelua rolul vorbitorului în conversaţie. Când lui George W. Bush i se pun întrebări incomode, el recurge des la acest fundal verbal negativ pentru a dezechilibra reporterul. Se uită în jur, zâmbeşte artificial şi lasă impresia că va începe în orice moment să vor-

bească. Semnalele de fundal negative pot ajuta politicienii să menţină interviurile dificile în limite acceptabile. La urma urmei, sunt tacticile pe care le folosesc şi reporterii când vor să facă greutăţi unui politician.

Deoarece politica se bazează atât de mult pe aparenţe atrage foarte mult persoanele care sunt fascinate de comportamentul uman. Ca şi subterfugiile şi impresiile false pe care se bazează deseori. Deoarece politicienii petrec atâta timp pretinzând că sunt ceea ce nu sunt, există şanse foarte mari ca ei să îşi arate din greşeală adevăratele sentimente sau intenţii, prin comportament. Dramele politicii, felul în care politicienii îşi abandonează colegii, fac înţelegeri secrete, schimbă alianţe, creează diversiuni şi îşi acoperă spatele, aruncă vina asupra altora şi îşi asumă merite pe care nu le au — toate aceste lucruri fac ca probabilitatea apariţiei unor indicatori care să îi dea de gol să fie mult mai mare.

Capitolul 6

Salutul

Salutul îndeplinește mai multe funcții importante. În primul rând, le oferă oamenilor o ocazie de a se recunoaște unii pe alții și de a intra în conversație. În al doilea rând, îi dă individului o șansă de a demonstra că se poate pune bază pe el în privința respectării convențiilor sociale și, în al treilea rând, permite reafirmarea sau construirea tipului de relație pe care îl vor avea participanții unul cu altul. Ritualurile salutului diferă enorm de la o cultură la alta. Totuși în cadrul unei comunități, tind să urmeze un pattern destul de stereotip — în acest fel, participanții știu ce se așteaptă de la ei și ce va face partenerul în continuare. În ciuda acestui lucru, există întotdeauna o diferență suficient de mare între saluturi pentru a putea construi raționamente despre participanți. De fapt, urmărind felul în care se salută două persoane putem deseori vedea ce fel de oameni sunt și care este atitudinea fiecăruia față de celălalt.

Tranziția

Cele mai multe forme de salut se compun din trei faze — una de „recunoaștere", în care participanții se observă unul pe altul și indică recunoașterea lor mutuală, o fază de „abordare" în care se apropie unul de altul și una de „întâlnire" în

care își dau mâna, se strâng în brațe sau fac un alt gest.[1] Când între oameni există o distanță mare și persoane interpuse, parcurgerea tuturor fazelor poate dura ceva mai mult. Pe de altă parte, când sunt foarte aproape unul de altul, există tendința ca faza de abordare să dispară și celelalte două să fie comasate într-una singură.

Felul în care se comportă oamenii în timpul fiecărei faze poate spune foarte multe despre ei. În Occident, faza de recunoaștere poate lua diferite forme, în funcție de cât de bine se cunosc participanții și de nivelul de intimitate la care încearcă să ajungă. În principiu există două grupuri de semnale emise de la distanță. Unul format din semnale „politicoase", ca ridicarea sprâncenelor, zâmbetul cu buzele lipite, oferirea palmei și salutul din cap. Al doilea grup format din semnale „entuziaste", ca făcutul cu mâna, zâmbetele cu gura deschisă, râsul și interjecțiile sau mesajele verbale pe un ton ridicat. Pentru a-și sublinia sentimentele de entuziasm, oamenii își măresc ochii și lasă mandibula în jos, simulând expresia facială a surprinderii. De regulă, oamenii care se cunosc puțin schimbă semnale de recunoaștere politicoase, cei care se cunosc bine au o probabilitate mai mare de a schimba semnale de recunoaștere entuziaste, mai ales când nu s-au mai văzut de câtva timp. Totuși deoarece semnalele de recunoaștere implică egalitate, ele sunt rareori folosite între persoane cu statut social diferit.

Diferențe similare pot fi observate și în faza de abordare. Semnalele politicoase de la distanță, de exemplu, sunt deseori urmate de o abordare detașată, în care una sau ambele părți se apropie încet una de alta. Această detașare poate fi observată deseori în felul în care oamenii își întorc privirea, își încrucișează brațele în față sau fac alte gesturi de evitare, ca atingerea părului sau rearanjarea hainelor în timp ce se apropie unul de altul. Semnalele entuziaste, pe de altă parte, sunt de obicei urmate de o abordare rapidă în care atenția ambelor persoane rămâne fixată pe partener și în care există semnale pregătitoare care indică dacă partenerii se pregătesc să se ia în brațe, să se sărute sau doar să își strângă mâna.

In mod normal nu există nici o îndoială despre ceea ce urmează să se întâmple când două persoane se întâlnesc, pur și simplu din cauza situației, a naturii relației sau a timpului petrecut împreună. Dar există și ocazii când nu este foarte clar cum se vor saluta două persoane. Totuși de cele mai multe ori oamenii folosesc faza de abordare pentru a arăta dacă intenționează să strângă în brațe, să sărute persoana sau doar să-i strângă mâna. Nu trebuie decât să fii în sala de așteptare a unui aeroport internațional ca să vezi cât de diferit se comportă oamenii, în funcție de felul în care urmează să se salute — faza de abordare care precedă o îmbrățișare sau un sărut este de obicei diferită de cea care apare înainte de a strânge mâna cuiva. Când oamenii nu știu ce să facă, de cele mai multe ori se întreabă dacă să aleagă un salut verbal sau o strângere de mână.

Ritualul salutului poate fi împărțit în două categorii — saluturi care exprimă respectul, făcute să sublinieze diferențele de putere, și saluturi de solidaritate, exprimând mesaje de prietenie și egalitate. In Evul Mediu, bărbații și femeile își arătau respectul față de stăpân îngenunchind. Mai târziu pentru bărbați s-a introdus plecăciunea. Piciorul drept era lăsat în spate pentru a se putea îndoi ambii genunchi și a se apleca în față. Scoaterea pălăriei făcea de asemenea parte din actul salutului și avea loc fie înaintea, fie în timpul plecăciunii. Salutul corespondent pentru femei pe vremea aceea era reverența care implica flexarea ambilor genunchi și înclinarea corpului.[2] Toate aceste saluturi de respect implicau înclinarea corpului. Ele se caracterizau și prin asimetrie, adică persoana subordonată își saluta superiorul în timp ce acesta din urmă nu făcea nimic.

Saluturile de solidaritate, pe de altă parte, erau simetrice — constau dintr-un sărut mutual și uneori o îmbrățișare. Sărutul era folosit ca un gest de afecțiune dar și ca un semn de bunăvoință între bărbați și femei sau între membrii aceluiași sex. Deși pe vremea aceea strânsul mâinii exista ca gest, nu era folosit ca salut. Era în schimb folosit pentru a marca stabilirea unei înțelegeri. Scriind în secolul al XVII-lea, John

Bulwer descrie cum era folosit strânsul mâinii pentru a marca stabilirea unui acord financiar şi cum diferea limbajul strânsului mâinii de la o piaţă londoneză la alta. „Dialectul pescăresc din Billingsgate", spune el, era foarte diferit de „retorica ecvestră din Smithfield".[3] Abia mult mai târziu, spre sfârşitul epocii victoriene, strânsul mâinii a început să fie folosit ca un salut de solidaritate.

Strânsul mâinii

Are vreo importanţă dacă strângi sau nu mâna cuiva? Răspunsul este afirmativ. Acest lucru este ilustrat de un experiment destul de abil realizat de Allen Konopacki în SUA, unde în cabina unui telefon public a fost lăsată o monedă de 25 de cenţi.[4] Majoritatea străinilor care au folosit telefonul imediat după plecarea experimentatorului au luat moneda şi au pus-o în buzunar. Când ieşeau din cabină, un student se apropia de ei şi îi întreba dacă nu i-au văzut moneda. Mai mult de 50% au minţit şi au spus că nu văzuseră moneda. In a doua jumătate a experimentului, studentul saluta fiecare persoană care ieşea din cabină, se prezenta, îi strângea mâna şi apoi o întreba dacă nu văzuse moneda lui. Acum numai 24% din persoanele care luaseră moneda au minţit. În această situaţie strânsul mâinii a fost categoric important deoarece a creat o legătură de solidaritate care a făcut să fie mult mai dificil pentru oameni să mintă.

Una din trăsăturile care recomandă strânsul mâinii ca un salut de solidaritate este simetria — faptul că ambii parteneri fac acelaşi lucru. Totuşi când analizăm mai atent felurile în care oamenii îşi strâng mâna, descoperim că de multe ori acţionează puţin diferit şi că aceste diferenţe constituie o sursă de informaţii despre personalitatea lor şi despre sentimentele pe care le au faţă de persoana respectivă.[5] Aceşti indicatori ai strânsului mâinii nu sunt întotdeauna evidenţi pentru persoanele care participă la salut. În unele cazuri ei nu sunt evidenţi nici pentru partener.

Strânsul mâinii poate varia, în funcţie de iniţiatorul salutului, de felul în care este oferită mâna, de numărul de strângeri pe care le include, de persoana care controlează gestul, de faptul că este sau nu însoţit de un zâmbet, de ceea ce spun oamenii când se salută etc. Strângerea în sine poate varia în funcţie de presiunea aplicată mâinii, de temperatura acesteia, de gradul de uscăciune sau umiditate, de poziţia ei în raport cu mâna celeilalte persoane şi de mişcarea făcută de restul corpului. În principiu există opt tipuri de strângeri ale mâinii:

- **MENGHINA.** Una dintre regulile principale în acest gest este că presiunea nu trebuie să fie nici prea mică, nici prea mare şi că fiecare persoană trebuie să modifice presiunea exercitată de mâna sa în funcţie de cea a partenerului. Există persoane care nu respectă aceste cerinţe şi strâng foarte mult mâna celuilalt. Uneori acest lucru este inconştient. Totuşi de cele mai multe ori intenţia este de a-şi exprima puterea sau de a-l pune pe celălalt la locul său. Oamenii care doresc să arate celorlalţi că nu sunt atât de slabi şi de ineficienţi pe cât par folosesc deseori menghina ca pe o formă de compensare.
- **MÂNA MOARTĂ.** O mână moartă apare atunci când cineva oferă o mână relaxată total. Nu exercită nici o presiune şi nu contribuie la realizarea mutuală a salutului. O persoană care oferă o mână moartă este una care, din mai multe puncte de vedere, nu intră în legătură cu celălalt. Întocmai ca şi mâna, ea rămâne pasivă şi detaşată — pur şi simplu nu este atentă la persoana pe care o salută. Acest lucru se întâmplă deseori cu persoanele pline de ele sau cu cele care trebuie să dea mâna cu multă lume. De exemplu, despre Mao se spune că avea un mod foarte detaşat şi neimplicat de a strânge mâna. Uneori acest fel de a strânge mâna este o convenţie culturală — în Africa de Vest mâna este strânsă foarte uşor. [6] Totuşi de cele mai multe ori mâna moartă are alte motive. Femeile care vor să lase o impresie de feminitate languroasă oferă deseori o mână foarte relaxată în salut. Bărbaţii puternici fac de multe ori acelaşi lucru dar cu intenţia de a-şi sublinia puterea. Se spune că Mike Tyson oferă o mână foarte relaxată, aproape

moale, când salută pe cineva în afara ringului de box — în totală opoziție cu ceea ce se întâmplă în ring.

MÂNA FERMĂ. O strângere fermă se produce atunci când degetele se adună în jurul mâinii partenerului și presiunea nu este nici prea mare, nici prea mică. William Chaplin și studenții săi de la Universitatea din Alabama au realizat o cercetare detaliată a legăturii dintre felul în care este strânsă mâna și personalitatea autorului gestului.[7] Ei au descoperit că persoanele extravertite care nu sunt blocate emoțional tind să folosească o strângere fermă în timp ce persoanele nevrotice sau timide preferă să facă invers. Au mai descoperit și că persoanele deschise la experiențe noi strâng mâna ferm dar acest lucru este valabil numai la femei. Bărbații care au o atitudine deschisă către experiențele noi au o probabilitate la fel de mare de a folosi o strângere fermă, ca și o mână moartă.

LIPITOAREA. Există persoane care reține mâna unei persoane după ce o strâng — se agață de ea ca o lipitoare. În spatele acestui comportament există mai multe motive dar ele se reduc toate la problema controlului. Reținând mâna unei persoane după salut, persoana poate să stabilească cursul discuției și să oprească interlocutorul mult mai mult decât ar fi dorit acesta. Toți am întâlnit astfel de persoane sau le-am văzut în acțiune. Sunt atât de disperate ca persoana să nu plece sau să nu acapareze conversația, să nu schimbe subiectul, încât o apucă de mână și nu-i mai dau drumul. Interesant este că oamenii prinși în acest fel rareori au curajul de a-și trage mâna și a se elibera. De obicei, rămân lângă persoană până când pot găsi o scuză ca să se elibereze sau până când îi salvează cineva.

MÂNA UMEDĂ. Oamenii care au mâini transpirate încearcă deseori să mascheze acest lucru ștergându-și mâna de haine înainte de a da mâna cu cineva. Ștergându-se în grabă, transpirația de la suprafața pielii este îndepărtată dar nu întotdeauna dispar și urmele lipicioase ale anxietății. O altă șmecherie pe care o folosesc persoanele cu mâinile umede este arcuirea ușoară a mâinii pentru a reduce suprafața de contact cu mâna celeilalte persoane când dau mâna. Dar nu toate mâinile lipi-

cioase sunt un semn de nervozitate. S-a estimat că 5% din populație suferă de hiperhidroză, o transpirație cronică a mâinii datorată unor factori genetici mai degrabă decât anxietății.

- **REÎNTĂRIREA.** Când oamenii vor să dea mâna într-o manieră mai entuziastă sau mai intimă, uneori apucă mâna celuilalt cu ambele mâini. Aceasta este numai una din multiplele versiuni amplificate ale acestui gest — în alte versiuni mâna stângă poate fi pusă pe umărul, brațul sau antebrațul partenerului. Oamenii care amplifică acest gest preiau automat controlul salutului mărind cantitatea de contact fizic și din acest motiv gradul de angajare în relația cu celălalt. Strângerea mâinii poate fi uneori un gest total indiferent dar amplificată nu mai este așa.
- **SALUTUL INVAZIV.** Într-un salut simetric, prin strângerea mâinii palmele participanților ar trebui să se întâlnească undeva la jumătatea distanței dintre ei — cu alte cuvinte, în mijlocul acestui teren al nimănui. Există două moduri în care acest salut poate fi deplasat în spațiul personal al unuia dintre parteneri. Prima este „trasul" în care o persoană o trage pe cealaltă în spațiu ei personal creând un gest care respectă condițiile impuse de el. A doua este „invadarea" în care o persoană întinde brațul complet forțând astfel salutul să se producă în spațiul personal al celuilalt. Pentru un observator din afară formele extreme ale acestor două tipuri de salut pot părea destul de asemănătoare dar pentru participanți ele sunt total diferite pentru că aceștia știu cine împinge sau trage pe cine și cine decide unde va avea loc salutul.
- **SALUTUL DOMINANT.** Un alt mod în care oamenii pot face ca strângerea mâinii să devină asimetrică și să se impună în fața celuilalt este rotirea antebrațului pentru a aduce mâna lor deasupra mâinii celuilalt. Deși poate să nu fie conștientă de ceea ce face, persoana care reușește să își aducă mâna deasupra — în poziția de pronație — câștigă automat un avantaj asupra persoanei a cărei mână se află dedesubt, în poziția de supinație. Pentru că pozițiile de pronație sunt asociate cu controlul și dominanța în timp ce pozițiile de supinație sunt asociate cu sumisiunea și pasivitatea. Chiar dacă este complet in-

conștientă de poziția mâinii sale, persoana care are mâna deasupra se va simți mai dominantă iar persoana a cărei mână se află dedesubt mai sumisivă.

Deși tindem să considerăm că mâinile sunt neimportante, ele pot spune multe lucruri despre felul în care o persoană rezolvă problema dominanței. Pentru ca salutul prin strângerea mâinii să dea rezultate, esențial este ca partenerii să coopereze pentru ca mâinile lor să se întâlnească. Observând cum își poziționează oamenii mâinile se poate vedea dacă ambele persoane au mâinile în aceeași poziție sau dacă una din ele încearcă să ocupe poziția de superioritate. Ceea ce unul câștigă ajungând cu mâna deasupra pierde celălalt, nu numai prin faptul că are mâna dedesubt ci și fiindcă trebuie să accepte această poziție pentru a realiza gestul.

Puterea

Felul în care dă mâna un politician spune multe despre exprimarea tacită a puterii. Ca majoritatea bărbaților care ocupă poziții de influență, președintele Harry Truman era obișnuit ca toată lumea să îi facă pe plac și acest lucru se vedea în felul în care dădea mâna cu cei din jur. Când s-a întâlnit cu generalul Douglas MacArthur la Wake Island în 1950, amândoi au fost fotografiați dând mâna, mâna lui Truman fiind deasupra și a lui MacArthur dedesubt. În armonie cu mesajul transmis de acest gest Truman vorbește și zâmbește în timp ce MacArthur pare destul de nemulțumit. Cei doi bărbați nu s-au înțeles în momentul respectiv și, la puțin timp după aceea, Truman a luat măsura drastică de a-l îndepărta pe MacArthur de la comanda trupelor ONU din Coreea. Există și o fotografie cu președintele Harry Truman din 1953, chiar înainte de plecarea sa de la Casa Albă, când îl întâmpina pe președintele ales Dwight Eisenhower. Încă o dată Truman are mâna deasupra iar Eisenhower dedesubt — exact cum ne-am aștepta de la președintele imperios și de la mult mai amabi-

lul președinte ales. Când John F. Kennedy s-a întâlnit cu Richard Nixon în 1960 pentru acea faimoasă discuție televizată, cei doi bărbați au fost fotografiați dând mâna. Nu există indicii pe fața nici unuia care să poate arăta care se simțea mai încrezător în forțele sale în momentul respectiv — amândoi zâmbesc și par foarte stăpâni pe ei. Totuși strângerea de mână conține un indicator extrem de important — Kennedy are mâna deasupra, în timp ce Nixon o are dedesubt. Acesta este un exemplu perfect de *preindicator* deoarece pare să anunțe victoria lui Kennedy asupra lui Nixon. Desigur, preindicatorii nu pot fi chiar profetici. Ei par să prevadă un evenimentul deoarece atât indicatorul cât și eveniment sunt produse de factori diferiți — în acest caz, poate de popularitatea lui Kennedy și de faptul că Nixon a realizat inconștient că nu avea să câștige alegerile.

Când șefii de stat se întâlnesc în fața camerelor de luat vederi este esențial ca amândoi să apară într-o lumină pozitivă și nici unul să nu îl umbrească pe celălalt. Când doi oameni de stat stau unul alături de altul, nu există nimic care să îl favorizeze pe unul din ei. Totuși atunci când dau mâna, liderul din stânga fotografiei are un avantaj natural pentru că brațul său se vede în timp ce brațul celuilalt lider rămâne ascuns. Acesta este „avantajul locului din stânga". În reportajele prezentate la emisiunile de știri despre întâlnirile dintre George W. Bush și Tony Blair aceștia își strâng mâna de multe ori. Bush este de obicei în partea stângă a imaginii iar Blair în dreapta. Când spectatorii privesc aceste imagini, văd pur și simplu doi șefi de stat care se salută. Rareori observă asimetria pozei și felul în care aceasta afectează modul cum sunt percepuți cei doi lideri. Cu cât se vede mai mult din brațul lui Bush, cu atât acesta lasă mai mult impresia de control asupra situației la un nivel subliminal și din acest motiv pare să fie cel mai puternic dintre cei doi. Acest efect este mai pronunțat când cei doi lideri stau aproape unul de celălalt, angajați într-un „salut îngrămădit", deoarece în aceste circumstanțe cu greu se poate vedea ceva din brațul persoanei așezate în dreapta. Unii politicieni par să știe acest lucru și uneori iau măsuri pentru a încerca să redu-

Salutul dominant. Un semn clar al dominanței deseori este adoptarea poziției de pronație în timp ce persoanele își strâng mâinile. După dezbaterea televizată din 1960, JFK, care a câștigat nu numai simpatizanți ci și alegerile prezidențiale din 1960, are mâna deasupra în timp ce învinsul, Nixon, are mâna dedesubt.

că dezavantajul de a fi plasat în dreapta imaginii. Există două moduri de a reduce acest dezavantaj:

- **RELOCAREA GESTULUI DE A STRÂNGE MÂNA.** Întinzând brațul repede și forțând gestul să se producă în spațiul celuilalt, un politician se poate asigura că în fotografie apare mai mult din brațul său drept. Exact așa a făcut și Nikita Hrușciov când s-a întâlnit cu președintele Kennedy la Viena în 1961. Pe vremea aceea Kennedy era puțin neatent pentru că spatele îi crea probleme mari. Pe de altă parte, Hrușciov simțea că poate să îl învârtă pe degete pe Kennedy pe care îl considera insignifiant din punct de vedere politic. Acest lucru este vizibil în felul în care a luat inițiativa când și-au dat mâna. În timp ce se apropiau unul de altul, Hrușciov care era în dreapta a întins brațul mult în față pentru ca gestul să se producă în spațiul personal al lui Kennedy. Cu brațul întins Hrușciov părea încrezător și prietenos. Kennedy, al cărui braț era îndoit, părea precaut și tensionat. Printr-o șmecherie simplă, Hrușciov a reușit să întoarcă întrevederea în avantajul lui. Un eveniment foarte asemănător s-a produs la întâlnirea dintre președintele Nixon și Mao Tze Dun la Beijing în 1972. În faimoasa fotografie a întâlnirii lor, Nixon apare în stânga dar Mao pare să domine întâlnirea pentru că are brațul întins complet și arată de parcă el îi strânge mâna lui Nixon și nu invers.
- **DESCHIDEREA GESTULUI DE A STRÂNGE MÂNA.** Când doi politicieni își dau mâna și stau față în față, politicianul din stânga are „avantajul locului din stânga" Totuși când cei doi politicieni se întorc mai mult spre aparat, acest avantaj începe să dispară pentru că brațul persoanei din dreapta începe să se vadă. Există o fotografie faimoasă în care Richard Nixon dă mâna cu Elvis Presley iar Presley apare în dreapta imaginii. Deoarece ambii bărbați se îndreaptă cu fața spre aparatul de fotografiat, este vizibil tot brațul drept al lui Presley și din acest motiv lasă impresia că este la fel de important ca și președintele.

Politicienii care descoperă că vor ajunge în partea dreapta a imaginii nu trebuie să se resemneze să pară pasivi când

strâng mâna cuiva. Întinzând brațul spre celălalt sau întorcându-și corpul spre aparatul de fotografiat pot elimina foarte eficient dezavantajul de a apărea în dreapta. Importanța simbolică a gestului de a strânge mâna este greu de supraestimat mai ales în sfera politică. De exemplu, relația dintre SUA și Cuba a fost foarte încordată de la venirea lui Castro la putere. Deși au existat contacte la nivel înalt, ele nu au fost făcute publice din teama de a nu supăra comunitatea cubaneză exilată din SUA. Totuși când Bill Clinton a participat la o întâlnire cu șefii de state, la ONU în anul 2000, s-a întâlnit din întâmplare cu Fidel Castro. Sub impulsul momentului cei doi lideri și-au dat mâna, au schimbat câteva glume și a plecat fiecare la treburile lui. Când un purtător de cuvânt al Casei Albe a fost întrebat dacă Bill Clinton a dat mâna cu Fidel Castro, acesta a negat că s-ar fi întâmplat așa ceva. Mai târziu, când Casa Albă a realizat că prea multe persoane fuseseră de față la întâlnire pentru a putea să o nege, a cedat și a recunoscut că avusese loc un schimb de replici scurt și neașteptat și că cei doi bărbați își dăduseră mâna. Faptul că fusese considerat necesar să se nege că avusese loc o strângere de mână ilustrează cât de puternic poate fi acest gest ca simbol al acceptării. În politică acest gest nu este niciodată neutru.

Nicăieri puterea unei simple strângeri de mână nu a fost mai evidentă decât la întâlnirea istorică dintre Itzak Rabin și Yasser Arafat care a avut loc în fața Casei Albe în 1993, orchestrată și supravegheată de Bill Clinton. Înaintea întâlnirii nervozitatea era foarte mare pentru că nimeni nu știa cum se vor comporta Rabin și Arafat când va veni momentul să dea mâna. Secretarul de presă al Casei Albe, George Stephanopoulos, își amintește pregătirile până în cele mai mici detalii:

> Sâmbătă dimineață am exersat strângerea mâinilor. Era o simplă improvizație, fără actorii principali; patru băieți în blugi, în jurul biroului meu, încercând să își dea seama cum am putea face să meargă acest tangou diplomatic. Întâi a avut loc semnarea în mai multe exemplare a tratatului. Pe fiecare

> hârtie era nevoie de mai multe semnături. Apoi președintele urma să se întoarcă spre stânga, pentru a strânge mâna lui Arafat; apoi spre dreapta, pentru a strânge mâna lui Rabin; după care urma să facă o jumătate de pas înapoi cu brațele ușor depărtate de corp sperând că Arafat și Rabin își vor da mâna în fața sa pentru fotografia secolului... Ultimul lucru pe care i l-am spus lui Clinton a fost „fiți atent la fața dumneavoastră". Știa că nu era cazul să zâmbească larg în momentul decisiv; dar dacă supracompensa putea să pară posac... Am exersat un zâmbet cu gura închisă.

Când a venit ziua cea mare, totul a mers conform planului:

> Ceremonia a decurs ca un vis. Rabin mai părea încă îngrijorat, Arafat era încântat; și în momentul culminant Clinton a părut mai prezidențial ca niciodată — calm, încrezător și stăpân pe situație în timp ce făcea o jumătate de pas înapoi cu acel zâmbet abia schițat pe față și se dădea la o parte cu delicatețe. Mulțimea aștepta cu sufletul la gură. Apoi Arafat și Rabin și-au dat mâinile, scuturându-le de câteva ori și mulțimea a explodat.[8]

Faimoasa fotografie în care Rabin și Arafat își dau mâinile este plină de indicatori fascinanți. Clinton domină complet evenimentul — nu numai pentru că se află în centrul fotografiei, fără ca să fie acoperit de ceilalți, dar este cu mai mult de un cap deasupra lui Rabin și Arafat, reîntărind mesajul că SUA este mai mare, mai puternică și mai binevoitoare decât orice altă țară. Cea mai interesantă caracteristică a fotografiei este felul în care se întind brațele lui Clinton, cu palmele deschise, dincolo de cei doi protagoniști. Cu această postură Clinton are un rol cvasireligios. Nu numai că pare să fie singurul responsabil de *apropierea* dintre israelieni și palestinieni, dar seamănă cu faimoasa statuie a lui Christos Mântuitorul de la Rio de Janeiro, oferind astfel binecuvântarea sa relației nou formate.

Îmbrățișarea

Înainte de căderea zidului Berlinului, îmbrățișarea era un gest care făcea parte din politica dusă în Europa de Est. In zilele acelea, o îmbrățișare puternică, bărbătească era un mod standard de salut între liderii comuniști, însoțită uneori și de un sărut sau două pe obraji, pentru a arăta mai convingător. În zilele noastre acest gest aproape a dispărut din politică, în mare parte din cauza asocierii sale cu o ideologie defunctă. Astăzi politicienii din Europa de Est sunt mult mai înclinați să își strângă mâna.

În afara arenei politice, îmbrățișarea este folosită ca ritual de salut de către persoanele foarte apropiate, care nu s-au mai văzut de mult timp sau care simt nevoia să se încurajeze și să se consoleze una pe alta.[9] Din anumite puncte de vedere o îmbrățișare este mult mai intimă decât un sărut social, pentru că în timp ce o persoană nu ar sta pe gânduri să își sărute gazda pe obraz la plecare, nici nu i-ar trece prin cap să o ia în brațe decât dacă ar cunoaște-o foarte bine. Există mai multe feluri de îmbrățișări și fiecare conține indicatori importanți:

- **ÎMBRĂȚIȘAREA LATERALĂ.** O îmbrățișare laterală se produce atunci când două persoane stau una alături de alta, una din ele sau amândouă cuprinzând-o cu brațele pe cealaltă și strângând-o. Acest tip de îmbrățișare este folosit deseori de persoanele îngrijorate că gesturile lor afectuoase ar putea fi interpretate greșit — un bărbat, de exemplu, și-ar putea îmbrățișa prietenul în acest fel deoarece nu vrea ca cineva să creadă că este homosexual sau șeful și-ar putea îmbrățișa în acest fel secretara pentru că nu vrea să lase impresia că îi face avansuri.
- **ÎMBRĂȚIȘAREA FRONTALĂ COMPLETĂ.** Aceasta este o îmbrățișare adevărată — una în care corpurile celor două persoane se suprapun complet. Cei care doresc să își exprime afecțiunea reciprocă și care nu își fac griji pentru ce cred ceilalți despre ei preferă acest tip de îmbrățișare.
- **ÎMBRĂȚIȘAREA TIP SEMILUNĂ.** O îmbrățișare tip semilună apare când două persoane stau față în față în timp ce se

strâng în braţe dar corpurile lor se suprapun numai parţial. Este folosită de cei care sunt îngrijoraţi de deducţiile cu conţinut sexual care ar putea fi făcute dintr-o îmbrăţişare frontală completă.

- **ÎMBRĂŢIŞAREA DREAPTĂ.** Gradul de confort al persoanelor care se îmbrăţişează poate fi observat urmărind ce se întâmplă cu pelvisul şi care este poziţia picioarelor lor. Cei care se angajează complet în acest gest şi care nu încearcă să îl exploateze pentru alte scopuri au de obicei o poziţie perfect dreaptă, astfel încât corpul lor să fie într-un contact total sau aproape să se atingă cu cel al partenerului.
- **ÎMBRĂŢIŞAREA CONCAVĂ.** Persoanele care ezită să îmbrăţişeze pe cineva tind să îşi arate sentimentele rămânând cu picioarele depărtate. Acest lucru reduce şansele de contact ale corpului lor cu corpul celeilalte persoane. Poziţia pelvisului este un alt indicator extrem de important, deoarece o persoană care nu se simte confortabil cu îmbrăţişarea, tinde să îşi tragă pelvisul înapoi.
- **ÎMBRĂŢIŞAREA CONVEXĂ.** Când cineva vrea să arate că este atras de persoana pe care o îmbrăţişează de obicei îşi apropie tălpile şi împinge pelvisul spre ea. Deoarece majoritatea contactelor sociale „oficiale" au loc de la piept în sus, poziţia tălpilor şi a şoldurilor în timpul îmbrăţişării poate fi observată de persoana care participă la gest dar este rareori remarcată de alte persoane. Pentru cel care caută indicatori totuşi, aceste două elemente sunt o sursă foarte bogată de informaţii despre ce se petrece „neoficial" între cei doi.
- **BĂTUTUL PE UMĂR.** Unde îşi pun oamenii mâinile şi ce fac cu ele în timpul îmbrăţişării este un alt element foarte important. Majoritatea oamenilor apucă sau învăluie cealaltă persoană cu braţele. Cu cât sentimentele lor sunt mai intense faţă de persoana respectivă, cu atât susţin mai mult îmbrăţişarea. Observând persoanele care se îmbrăţişează este surprinzător numărul uimitor de mare al îmbrăţişărilor urmate de mai multe bătăi pe spate — de obicei numai din partea unuia şi nu a ambilor parteneri. Bătutul pe spate este un gest foarte grăitor pentru că pare o formă de încurajare şi aşa suntem în-

clinați să îl considerăm. Totuși adevăratul său scop este de ă semnala sfârșitul îmbrățișării — este o cerere de „eliberare". Observați două persoane care se pregătesc să se îmbrățișeze și veți sesiza repede rolul critic jucat.de bătutul pe spate în încheierea îmbrățișării. Veți vedea un bărbat apropiindu-se de o femeie pe care o cunoaște și cuprinzând-o în brațe. Ea răspunde punându-și și ea brațele în jurul lui. Peste câteva secunde îl bate pe spate. Bărbatul îi dă drumul imediat și amândoi se retrag. Ceea ce bărbatul nu realizează este că el reacționează inconștient la instrucțiunile femeii — bătându-l pe spate ea îi spune că îmbrățișarea s-a terminat. Nici femeia nu este conștientă de ceea ce se petrece — evident ea știe că îl bate pe spate dar nu realizează că folosește acest gest ca pe un semnal de „încheiere". În contextul îmbrățișării, bătutul pe spate servește uneori ca un indicator mascat — pretinde a fi altceva decât este în realitate. Poate părea un gest afectuos, dar scopul său real este încheierea îmbrățișării fără a jigni persoana.

Sărutul

Unele societăți au reguli stricte despre cum trebuie să se salute două persoane, în funcție de sex, vârstă și statutul lor social. Există și reguli nescrise dar acestea tind să fie mai fluide și mai prost definite. Există situații, de exemplu, în care nu este foarte clar dacă trebuie să sărutăm pe cineva pe obraz sau să îi strângem mâna chiar dacă alegerea noastră poate avea consecințe foarte mari. În timpul alegerilor prezidențiale Al Gore și George W. Bush au apărut separat în emisiunea cu public realizată de Oprah Winfrey. Gore căpătase înainte de a apărea în emisiune o reputație de om care sărută— îi dăduse soției sale, Tipper, un sărut enorm la Convenția din luna trecută. Totuși când Gore a apărut în emisiunea realizată de Oprah, i-a strâns mâna politicos. Bush a procedat exact pe dos, a sărutat-o pe Oprah pe obraz. Felul în care cei doi candidați au salutat-o pe Oprah a amplificat imaginea publicului despre Gore ca rece și rigid și despre Bush ca deschis și prietenos. Lucrurile mă-

runte, ca felul în care cineva salută, pot avea deseori un impact enorm asupra felului în care sunt văzuți oamenii.

În general, există două feluri de săruturi:

- **Sărutul pe obraz.** Acestea sunt de obicei săruturi sociale și sunt folosite la sosire și la despărțire.
- **Sărutul pe gură.** De obicei, se întâlnesc într-un context romantic sau sexual. Totuși există cazuri când sărutul pe gură face parte dintr-un ritual de salut.

Englezii sunt considerați în general ca reci și neexpansivi. Din acest motiv, uneori este o surpriză descoperirea că a existat o epocă în care englezii erau campionii indiscutabili ai sărutului în Europa. În secolul al XV-lea era ceva obișnuit pentru bărbați și femei să schimbe săruturi prietenești chiar și atunci când erau străini[10]. Când savantul olandez Desiderius Erasmus a vizitat Anglia în 1499, acest obicei atinsese proporții epidemice. într-o scrisoare adresată unui prieten acesta afirmă: „Oriunde te duci ești primit cu un sărut din partea tuturor; la despărțire primești un sărut la plecare; dacă te întorci, sărutul se repetă. Dacă vin să te viziteze, te sărută iar; când pleacă, trebuie să îi săruți pe toți. Dacă te întâlnești cu ei pe undeva, o mulțime de săruturi. Oriunde te duci nu vezi decât săruturi."[11] Aceste săruturi nu erau pupicii inocenți pe obraz de astăzi — erau săruturi pe buze! Cea mai mare parte a europenilor considerau această practică extrem de nepotrivită, chiar și francezii (pe care acum îi considerăm o națiune care a făcut din sărut o artă) erau scandalizați de obiceiul englezesc de a săruta pe buze.

Acest obicei al sărutului pe buze a început să intre în declin în secolul al XVI-lea dar a continuat până în 1660 pe vremea Restaurației, când a fost abandonat. Din acel moment englezii au intrat în liga națiunilor care nu sărută. Totuși în ultimele decenii lucrurile au început să se schimbe și sărutul social revine în forță.

Felul în care oameni se sărută social pe obraz ne spune foarte mult despre personalitatea lor, despre atitudinea pe care

o au față de celălalt și despre părerea lor față de acest fel de salut.

- **SĂRUTATUL MÂINII.** Înainte de al doilea război mondial era ceva obișnuit în Europa ca bărbații să salute femeile sărutându-le mâna. Această practică a dispărut la tineri dar mai există încă unele persoane în vârstă care au păstrat obiceiul de a săruta mâna unei femei când o întâlnesc.
- **SĂRUTUL PE FRUNTE.** A săruta pe cap sau pe frunte este un alt mod unilateral de a săruta pe cineva — este felul în care părinții își sărută copiii și este folosit și ca o formă de binecuvântare. Dacă cineva te sărută pe frunte, arată că are față de tine o atitudine protectoare.
- **SĂRUTUL PE OBRAZ.** Săruturile sociale sunt de obicei săruturi pe obraz. În țările în care convenția s-a înrădăcinat, toată lumea știe din care parte trebuie să înceapă și câte săruturi trebuie să dea. În țări ca SUA, Marea Britanie și Australia, unde obiceiul sărutului mai evoluează încă, oamenii de multe ori nu știu cu care obraz să înceapă și de câte ori să-l sărute pe celălalt.
- **SĂRUTUL ÎN AER.** Când două persoane se sărută aparent pe obraz, uneori ratează ținta și ajung să sărute în aer. Aceste săruturi „în aer" sunt de două feluri — „săruturi ratate" în care obrajii persoanelor se ating dar buzele nu se ating cu obrazul partenerului, și „săruturi mimate" în care persoana face gestul fără nici un fel de contact fizic. Săruturile mimate apar atunci când oameni nu se simt în largul lor cu un contact fizic și ambele tipuri de săruturi în aer sunt des întâlnite în rândul femeilor care nu doresc să își strice machiajul sau să lase urme pe obrazul celeilalte persoane.
- **SĂRUTUL FALS**. Dacă urmăriți două persoane care schimbă un sărut social, veți observa că există persoane care doar își apropie obrazul de cel al partenerului fără ca măcar să strângă buzele, cu atât mai puțin să mimeze sărutul. Aceste „săruturi false" se pretind săruturi reale dar nu oferă nimic mai mult decât obrazul. Ele tind să fie produse de persoane pasive din fire care preferă să fie sărutate ele în loc să sărute

pe cineva. Interesant este că persoana cealaltă de obicei nu observă — numai cei din jur văd ce se întâmplă.

- **SĂRUTUL SONOR.** Unele săruturi pe obraz sunt fără sunet în timp ce altele includ un zgomot perceptibil. Alte săruturi sunt însoțite de vocalizări sonore ca „mual". Uneori acestea sunt interpretate ca semne de apreciere iar în alte ocazii ca glume. Dar în ciuda acestor exagerări și a râsului care le însoțește, sunetele scoase sunt în realitate sunete de disconfort emise de persoane care vor să se distanțeze de gestul făcut luându-l în glumă. Persoanele care se simt complet în largul lor cu sărutul social — ca francezii sau italienii — nu își însoțesc sărutul de vocalizări. Numai cele care se simt jenate de acest obicei social — ca englezii — găsesc necesară exagerarea și însoțirea acestuia de sunete zgomotoase. Este felul lor de a atrage atenția asupra sărutului pentru a putea să se detașeze de el.

Numele

Când două persoane se întâlnesc pentru prima dată, de obicei se prezintă sau sunt prezentate de altcineva. Când cineva se prezintă singur, prezentarea sa este destul de directă — poate avea loc la începutul întâlnirii sau la câtva timp de la începutul conversației. O prezentare făcută de altcineva tinde să fie puțin mai complicată pentru că autorul ei trebuie să orchestreze întâlnirea, să spună numele persoanelor care sunt prezentate și poate chiar câte ceva despre ele.

Când cel care prezintă, descrie sau „ambalează" persoanele, el trebuie să facă trei lucruri — în primul rând, trebuie să legitimeze prezentarea, în al doilea rând, au nevoie să spună ceva favorabil despre fiecare persoană și în al treilea rând, trebuie să ofere o bază pe care persoanele care au fost prezentate să construiască o conversație. „Pachetul" ideal face toate cele trei lucruri. Totuși uneori persoana care face prezentările dorește atât de mult să facă descrierea legitimă încât ajunge să exagereze realizările persoanelor care au fost prezentate (de exemplu, „Ea este Susan — este cea mai bună pianistă din

țară!"), în timp ce alții doresc atât de mult să facă descrierea autentică încât uită să ofere celor prezentați un subiect de conversație (de exemplu, „pot să ți-l prezint pe Charles — lucrează la o completare a teoremei lui Fermat!").

Partea esențială într-o prezentare este numirea invitaților (de exemplu, „Susan, vreau să ți-l prezint pe Charles, Charles ea este Susan"). Chiar dacă această cerință pare destul de simplă, este plină de tot felul de probleme, una destul de frecventă este ca autorul prezentării să uite să menționeze numele cuiva. Deoarece autorul descrierii este foarte presat de dorința de a-și juca bine rolul, este foarte ușor să rateze tocmai această parte vitală a prezentării. Deseori este greu să prezinți persoane pe care nu le cunoști foarte bine. Însă și dacă le cunoști bine, misiunea nu este mult mai ușoară, pentru că deseori persoana care face prezentările poate avea un lapsus când încearcă să își amintească numele unui prieten apropiat. Din fericire, există mai multe strategii pe care le poate folosi pentru a nu se face de râs nici pe ei și nici pe cel al cărui nume încearcă să și-l amintească.

O strategie este să întrebe persoana care este numele ei la începutul prezentării. „Îmi cer scuze", poate spune autorul prezentării, „dar nu-mi pot aminti numele dumneavoastră." Când persoana prezentată spune „Margaret Smith", prietenul care o prezintă poate spune „da, știu că te cheamă Margaret; nu eram sigur care este numele tău de familie!". O altă strategie este crearea unui interval de tăcere în care în mod normal se oferă numele sperând că persoana cealaltă își va spune ea rapid numele. în această situație cei prezentați sunt de obicei foarte cooperanți. De exemplu, când cel care face prezentările spune „Și aceasta este..." și face o pauză suficient de mare pentru a indica faptul că urmează să îi spună numele, cel prezentat va veni de obicei în ajutorul său. „...Margaret Smith" va spune ea, înainte ca cineva să observe că persoana care face prezentările i-a uitat numele de familie. O altă strategie este „ambalarea" fiecărei prezentări astfel încât omisiunea numelor să nu fie evidentă. Alta este o scuză grăbită în momentul critic în care se spune de obicei numele — de exemplu, „Pot

să vă fac cunoștință?... Vai, nu! Soacra mea tocmai a intrat pe ușă! Trebuie să plec!... Puteți să vă prezentați singuri?"

Unii oameni își dau silința să țină minte numele unei persoane când sunt prezentați. De exemplu, când îl prezintă pe Bill lui Tom, gazda spune „Bill, pot să ți-l prezint pe Tom?" În timp ce dau mâna, Bill spune „Bună, Tom" iar Tom salută și el „Bună, Bill". Repetarea numelui unei persoane în acest fel oferă un mod foarte comod de a-i memora numele și de a-i dovedi celuilalt că ți-ai dat osteneala să ți-l amintești. În SUA și Canada, unde această practică este destul de răspândită, repetarea este privită foarte favorabil. Oamenii care repetă numele sunt agreați mai mult decât cei care nu o fac, cu excepția cazului când persoana care practică această strategie are ceva de câștigat dacă este plăcută, căci atunci repetarea numelui este privită ca un mod de a intra pe sub pielea celuilalt.

Există mai multe motive pentru care oamenii uită numele celor pe care tocmai i-au întâlnit. Unul este faptul că nu sunt atenți. Altul este existența prea multor factori perturbatori. Al treilea este cazul în care sunt prea multe nume de ținut minte și a patra posibilitate este că sunt atât de nerăbdători încât nu pot memora informația. Oamenii care au cele mai bune performanțe în amintirea numelor sunt foarte motivați. Mulți folosesc metode mnemotehnice. Despre primul-ministru britanic, Benjamin Disraeli, se spune că avea o memorie a numelor remarcabilă, totuși nu infailibilă. Întrebat ce face când uită numele unei persoane, acesta a mărturisit că recurge mereu la aceeași strategie — se întoarce spre persoană și spune „Tot te mai supără lucrul acela?" Disraeli pretindea că această metodă funcționează întotdeauna.

Despărțirea

Memoria este guvernată de „elementele primare" și „elementele recente" — lucrurile pe care ni le amintim cel mai bine sunt cele pe care le-am auzit primele sau ultimele. Același lucru se întâmplă și cu întâlnirile sociale. Ceea ce ne influ-

enţează opinia mai mult decât orice este primul lucru care se întâmplă când cunoaştem o persoană şi ce se întâmplă când ne despărţim de ea. Acesta este motivul pentru care investim atât de mult în ritualurile de salut şi despărţire — ştim din instinct că imaginea pe care o lăsăm altora depinde de felul în care spunem bună ziua şi la revedere.

Din anumite puncte de vedere ritualurile de separare sunt similare cu cele de salut. Ca şi ritualurile salutului — vizează tranziţia.[12] Ele au şi o structură temporală similară cu salutul însă inversată — dacă saluturile sunt formate dintr-o „fază de recunoaştere", o „fază de abordare" şi una de „întâlnire", despărţirile se compun dintr-o „fază de separare", una de „retragere" şi una de „rămas-bun".

Imaginaţi-vă că doi tineri, un bărbat şi o femeie, se duc să bea ceva într-un bar după serviciu. Într-un anumit moment femeia realizează că este timpul să plece şi aruncă pe furiş o privire către ceas. Acesta este primul semnal pregătitor că intenţionează să plece şi marchează începutul fazei de „separare". Această fază oferă tânărului şi tinerei o ocazie de a-şi coordona aşteptările pentru ca amândoi să fie în acelaşi „program de separare" şi nimeni să nu rămână în urmă. Acest lucru se realizează printr-un schimb complicat de semnale. De exemplu, după ce femeia s-a uitat pe furiş la ceas, bărbatul îşi poate atinge inconştient servieta. Ei continuă să mai vorbească un timp. Apoi ea îşi orientează corpul spre uşă, semnalând inconştient direcţia spre care se va îndreaptă iar el răspunde imediat terminându-şi băutura. În fiecare fază din această secvenţă coregrafiată, fiecare persoană îşi semnalează intenţia de a pleca iar cealaltă oferă confirmarea — acţiunile unei persoane spun „Intenţionez să plec; tu ce părere ai?" iar răspunsurile celeilalte spun „Sunt de acord. Sunt foarte mulţumit să încheiem întâlnirea."

Semnalele schimbate de două persoane care nu se cunosc prea bine sunt de obicei mai mult tatonări. Semnalele schimbate de doi prieteni apropiaţi sunt şi ele foarte subtile. Dar chiar atunci când semnalele dintre prieteni sunt îndrăzneţe şi explicite ele sunt de obicei însoţite de asigurări liniştitoare care

să preîntâmpine posibilitatea ca celălalt să se simtă abandonat. Dacă, de exemplu, tânăra din bar s-ar fi ridicat pe neașteptate în picioare și ar fi anunțat „Acum o să plec", probabil ar fi încercat să îl asigure pe bărbat că ea nu avea de ales și că plecarea ei iminentă nu are nici o influență asupra prieteniei lor.

Când doi oameni se despart, trebuie să facă două lucruri — să încheie cu succes întâlnirea și să arate că relația de care se bucură alături de celălalt nu va fi afectată de plecarea lor. Pentru a realiza prima parte a acestui mesaj, participanții trebuie să transmită semnale de „încheiere"; pentru a doua parte a mesajului ei trebuie să își ofere unul altuia semnale de „continuare a relației".

Există o gamă enormă de semnale de încheiere pe care oamenii le pot folosi. Unele sunt lingvistice, altele nonverbale. Unul din modurile în care oamenii apropie o conversație de final este prin reducerea timpului petrecut privindu-l pe celălalt și a numărului de „semnale de fond" pe care le produc în timp ce vorbește partenerul. Așa cum am văzut semnalele de fond se compun din acordul din cap și interjecțiile de aprobare care au rolul de a încuraja cealaltă persoană să vorbească și arată că partenerul nu dorește să preia rolul vorbitorului. Reducerea acestor semnale trimite de obicei un mesaj clar celuilalt că discuția începe să se apropie de sfârșit. Capul, brațele și picioarele sunt și ele folosite în transmiterea acestui mesaj. Acordul rapid din cap, schimbarea centrului de greutate al corpului de pe un picior pe altul, așezarea mâinilor pe brațele fotoliului — toate aceste semnale ale intenției sunt folosite pentru a arăta că cineva se pregătește să plece. Unele semnale de final sunt îndrăznețe și clare. Totuși majoritatea sunt foarte subtile. Chiar și atunci când sunt abia vizibile, majoritatea semnalelor de acest tip reușesc să își atingă ținta.

Semnalele care subliniază existența relației sunt făcute să liniștească cealaltă persoană că sfârșitul întâlnirii nu înseamnă și sfârșitul relației. Acest mesaj este transmis prin diferite feluri de conversație:

- **JUSTIFICAREA.** Persoanele care se pregătesc de plecare anunță deseori că trebuie să plece pentru că sunt forțate să o facă și nu pentru că vor să plece. În timpul unei petreceri de exemplu, un musafir ar putea să se întoarcă spre gazdă și să spună: „Îmi pare foarte rău că trebuie să plec atât de devreme dar i-am promis bonei că suntem înapoi la 11."
- **CONTINUITATEA.** Oamenii încearcă să se liniștească unii pe alții proiectându-și relația în viitor. Când își iau la revedere de la o persoană spun lucruri de genul „Pe curând", „Mai ținem legătura" sau „Te sun eu săptămâna viitoare".
- **EVALUAREA.** Oamenii încearcă să își protejeze relația exprimându-și gratitudinea față de persoana de care se despart. De exemplu, când pleacă de la un eveniment social îi spun gazdei cât de bine s-au simțit în seara aceea. La fel, când se întâlnesc cu un vechi coleg de școală și își iau la revedere de la el, deseori își exprimă plăcerea prin remarce de genul „Mă bucur că ne-am revăzut".

Deseori musafirii care pleacă se simt forțați să își exagereze aprecierea, mai ales când au auzit alți musafiri spunând gazdei cât de bine s-au simțit în seara respectivă. Simt că (a) nu trebuie să se lase întrecuți de cei dinaintea lor și (b) că trebuie să găsească ceva original. Această reacție poate duce foarte repede la o formă de escaladare a gratitudinii în care fiecare musafir care pleacă se simte obligat să producă o expresie și mai alambicată a mulțumirii sale decât predecesorul. Mark Knapp descrie această situație în felul următor:

> De exemplu, la finalul unui cocteil. Mai mulți musafiri sunt așezați la rând în fața dumneavoastră pentru a-și lua la revedere de la gazdă; auziți fiecare musafir spunând ceva de genul: „Cynthia ne-am simțit minunat. A fost foarte plăcut. Mulțumim foarte mult..." Acum vine rândul dumneavoastră. Din cauza formulelor de despărțire pe care le-ați auzit înainte vă puteți simți forțat să accentuați lucruri pe care nu le simțiți dar care vă sunt cerute pentru a nu părea lipsit de originalitate și nerecunoscător. Așa că trageți aer în piept și spu-

neți: „Cynthia... Nu m-am mai simțit așa de bine de mult. Trebuie să veniți și voi la noi într-o zi." Mai târziu, când soția se întreabă dacă invitația dumneavoastră spontană a fost înțeleaptă descoperiți că nici dumneavoastră nu sunteți sigur de motivul pentru care ați făcut invitația.[13]

În timpul unui ritual de despărțire oamenii se îndepărtează unul de altul și apoi se apropie din nou. Dacă urmăriți două persoană, care își iau la revedere, veți observa că una face un pas sau mai mulți înapoi îndepărtându-se de cealaltă și apoi revine în poziția inițială, uneori repetând acest procedeu de un număr de ori. Acest fenomen se numește „yo-yo". Este foarte frecvent în culturile care încurajează acest tip de mișcare și în care participanții nu sunt forțați să plece repede. Dacă urmăriți două persoane care vorbesc pe stradă, deseori veți vedea că una sau amândouă se îndepărtează și apoi se întorc în locul din care au plecat ca un preludiu al despărțirii.

Cu câțiva ani în urmă când urmăream oamenii în centrul Oxfordului, am întâlnit un cuplu care a făcut un număr de 17 mișcări de îndepărtare și revenire înainte de a se despărți în final! La o primă vedere fenomenul „yo-yo" pare o formă severă de indecizie — sau o *fausse sortie* teatrală, în care un actor se preface că pleacă și apoi revine imediat pe scenă. Dar nu este nici una, nici alta, este consecința semnalelor de încheiere și a celor de relaționare care sunt în concurență unele cu altele. Când oamenii încep să încheie o conversație, unul din lucrurile pe care le fac este să se îndepărteze. Similar, pentru a arăta că relația este importantă încă, se apropie de celălalt. Pentru a semnala că vor să încheie întâlnirea și că relația lor este încă intactă, deseori oamenii ajung să se deplaseze înainte și înapoi. Alternarea între aceste două tipuri de semnale dă naștere fenomenului „yo-yo".

Înainte de despărțirea fizică, oamenii se pot îmbrățișa, săruta sau își pot strânge mâinile — decizia depinde deseori de ceea ce au făcut când s-au salutat. Totuși acest lucru nu indică întotdeauna sfârșitul fazei de separare, pentru că ei vor reitera deseori unele din elementele anterioare ale ritualului,

uneori repetând o întreagă secvență înainte de a se despărți efectiv. „Faza de retragere" din ritualul despărțirii este deseori foarte directă — una sau ambele persoane se întorc pe călcâie și pleacă. Dar chiar și în această etapă târzie a întâlnirii există indicatori care arată ce gândesc cu adevărat oamenii.

Când două persoane se apropie una de alta, de obicei se concentrează asupra părții din față a corpului — își potrivesc cravata, își încheie jacheta sau își rearanjează părul în față. Totuși când două persoane se îndepărtează de obicei atenția lor se concentrează pe partea din spate a corpului pentru că știu că aceste gesturi au cea mai mare probabilitate de a fi observate de cealaltă persoană. Felul în care oamenii îți rearanjează partea din spate a corpului lor este de multe ori un semn care îi dă de gol. De exemplu, când o persoană își netezește părul pe ceafă în momentul în care se pregătește de plecare arată că recunoaște — chiar și inconștient — că ar putea fi observată din spate în timp ce se îndepărtează.

Obiceiul de a se preocupa de felul cum se vede din spate este o prerogativă a femeii pur și simplu pentru că este mai probabil ca femeile să fie apreciate și admirate din spate decât bărbații. Femeile își duc uneori mâna la spate și trag în jos puloverul când se pregătesc de plecare. Acesta este *semnalul de ascundere* a spatelui și arată că femeia respectivă este îngrijorată de mărimea fundului ei. Femeile care sunt mândre de imaginea lor văzută din spate sau cele care vor să atragă atenția asupra ei își vor aranja rochia sau își vor pune mâinile aproape de fund înainte de a pleca.

În timp ce persoanele se îndepărtează ele intră uneori într-o fază de „rămas-bun" în care aruncă o privire peste umăr sau se întorc și fac cu mâna înainte de a-și continua drumul. Când despărțirea nu are consecințe de nici un fel, oamenii nu se mai întorc dar când despărțirea are o semnificație emoțională deseori simt o tentație puternică de a se întoarce ca să se uite pentru ultima oară la persoana respectivă înainte de a-și continua drumul. Unul din motivele pentru care oamenii se întorc și privesc înapoi este regretul despărțirii și faptul că ar dori ca aceasta să nu se producă. Un alt motiv este dorința de

a verifica dacă celălalt îi urmărește — când tocmai v-ați despărțit de cineva, este întotdeauna liniștitoare descoperirea că persoana nu s-a îndepărtat încă și că vă urmărește până când dispăreți în cele din urmă din câmpul ei vizual. Despărțirile, ca și întâlnirile, sunt foarte tare legate de confirmarea relațiilor și de oferirea de asigurări celuilalt. Faptul că aceste obiective sunt de obicei obținute printr-un schimb de propoziții scurte și gesturi fugare arată rolul crucial jucat de indicatorii comportamentali în viața noastră.

Capitolul 7

Gesturi regale

În timpul unei vizite oficiale a Ducelui de Edinburgh în Brazilia, se spune că acesta ar fi întrebat un amiral brazilian dacă mulțimea de medalii strălucitoare de pe pieptul său a fost câștigată pe lacul artificial din afara capitalei, Brasilia. „Da, sir", răspunse amiralul, „nu le-am câștigat prin căsătorie." Calitatea de membru al familiei regale nu se bazează pe realizări — ci pe legăturile de sânge sau căsătorie. Ca și celebrităţile, membrii familiei regale se află constant în lumina reflectorului, dar dacă vedetele trebuie să facă mari eforturi pentru a rămâne pe poziție, familia regală rămâne faimoasă indiferent ce face.

Oamenii care doresc să păstreze o poziție dominantă trebuie să le amintească constant celorlalți importanța lor — trebuie să adopte un comportament dominant, să insiste pe punctul lor de vedere și să scape de toți cei care ar putea să le conteste poziția. În cazul familiei regale lucrurile nu stau așa. Deoarece poziția de membru al familiei regale se obține prin naștere și nu prin merite personale, aceștia nu au nevoie să se comporte dominant. Deoarece poziția lor este în siguranță și oamenii îi tratează întotdeauna cu respect, își pot permite să transmită semnale de apropiere sau prietenie. In unele cazuri pot chiar să devină simpatici altor persoane adoptând un comportament sumisiv.

Prietenia

Oameni sunt deseori stângaci şi jenaţi când se întâlnesc cu membrii familiei regale — roşesc, nu îşi mai găsesc cuvintele şi nu mai ştiu ce să spună. Chiar şi indivizii puternici care conduc corporaţii importante pot fi reduşi la un bâlbâit neinteligibil, devenind incoerenţi când se întâlnesc cu familia regală. Pentru a contracara acest efect şi a face oamenii să se simtă mai în largul lor, membrii familiei regale şi-au făcut obiceiul de a crea multe semnale de prietenie — zâmbesc, fac glume şi sunt atenţi la ceea ce au de spus ceilalţi. Aceasta este imaginea modernă a regalităţii. Totuşi dacă veţi urmări unele din primele secvenţe filmate la începutul erei micului ecran, veţi vedea că familia regală britanică nu zâmbea prea mult. Deşi George al V-lea, de exemplu, a rămas faimos pentru simţul umorului, el se ferea să îl arate în public. În cea mai mare parte a imaginilor în care apare are o figură severă. Când i s-a spus acest lucru, răspunsul său a fost „Noi, marinarii, nu zâmbim niciodată la datorie". Primul său născut, Eduard, Prinţul de Wales, era renumit pentru glumele pe care le făcea deşi această latură a caracterului său a devenit mai puţin evidentă după ce a urmat la tron ca Eduard al VIII-lea şi a dispărut aproape cu totul după abdicarea sa. George al VI-lea care şi-a urmat fratele la tron a proiectat imaginea unei persoane serioase care nu glumea. Rareori zâmbea în public, preferând să adopte imaginea datoriei preluată de la tatăl său George al V-lea.

Persoana responsabilă de adoptarea unui comportament mai apropiat şi mai îndatoritor este Regina Elisabeta, Regina Mamă. La intrarea Angliei în război la începutul celui de-al doilea război mondial, ea a făcut mai multe vizite în cartierul East End din Londra unde a făcut cunoştinţă cu diferite persoane şi a discutat cu oamenii despre dificultăţile cu care se confruntau. Cei care au cunoscut-o au fost foarte impresionaţi de atitudinea ei prietenoasă şi apropiată şi de felul în care se concentra asupra a ceea ce spuneau. În jurnalele lui, Harold

Nicolson descrie efectul pe care l-a avut ea asupra oamenilor pe vremea aceea:

> ...când se oprește mașina, Regina coboară în zăpadă și se îndreaptă către mijlocul mulțimii începând să vorbească cu oamenii. Un moment sau două oamenii o privesc plini de uimire. Apoi încep să vorbească toți deodată. „Bună ziua, Majestatea Voastră! Să vedeți ce mi s-a întâmplat!" Regina are acea calitate excepțională de a face pe toată lumea să simtă că se adresează fiecăruia în parte și personal. Cred că lasă această impresie din cauză că are niște ochi foarte mari pe care îi deschide foarte larg și o privire directă.[1]

Accesibilitatea familiei regale a crescut și mai mult în 1970 când actuala Regină, care se afla într-o vizită oficială în Australia, a făcut prima plimbare prin mulțime mergând de-a lungul unui cordon de oameni și întâmpinându-i pe cei care veniseră să îi facă cu mâna când trecea pe acolo. În zilele acelea, o plimbare printre oameni oferea acestora ocazia de a strânge mâna Reginei și foarte rar șansa de a schimba câteva cuvinte cu ea. În zilele noastre plimbarea prin mulțime este și mai puțin formală iar Regina și Ducele de Edinburg consideră important să se oprească și să stea de vorbă cu oamenii. Când Charles, Anne, Andrew și Eduard merg de-a lungul unui cordon de persoane care au venit să le transmită simpatia și susținerea lor, se pot auzi chiar și mai multe glume, râsete și zâmbete.

Umorul joacă un rol foarte important, atât în percepția publicului despre monarhie, cât și în percepția monarhiei despre ea însăși. Robert Lacey relatează un incident când Regina și Prințul Philip conduceau de-a lungul unui drum noroios lângă Sandringham iar automobilul a umplut de noroi o femeie care mergea pe trotuar.[2] Femeia a strigat ceva iar Regina s-a întors și i-a răspuns „Sunt perfect de acord cu dumneavoastră doamnă". „Hm", zise Philip, „ce ți-a spus, draga mea?" Regina a replicat „A spus «Nemernicilor!»". Când era mai tânăr, Ducele de Edinburg era renumit pentru glumele sale iar

Regina, ca și mama sa, are o reputație de a imita foarte bine. Anne are un simț al umorului mai îndrăzneț și mai impertinent iar Charles este recunoscut pentru falsa sa autoeclipsare. Umorul ajută și el la realizarea unei relații mai armonioase cu publicul. De exemplu, dacă îl urmăriți pe Prințul Charles dând mâna cu persoane din public veți observa că deseori contactul este însoțit de râsete unele provocate de remarcele sale amuzante, altele ca răspuns la ceea ce spun alții.

Unele schimburi de replici pline de umor transmit mesaje importante pentru că arată că Charles nu este întotdeauna rece și ceremonios și că are calitatea pe care britanicii o apreciază cel mai mult — simțul umorului. Robert Provine de la Universitatea din Maryland a descoperit că râsul funcționează deseori ca un semnal al sumisiunii — cu alte cuvinte, că indivizii supuși folosesc râsul pentru a liniști indivizii dominanți, în timp ce indivizii dominanți încearcă să îi facă pe ceilalți să râdă pentru a-și păstra avantajul.[3] Acest lucru este evident când Charles trece prin mulțime, făcând glume ocazional, aparent pentru a-i face pe toți să râdă și să se destindă dar în realitate pentru a putea declanșa hohote liniștitoare de râs. Uneori o persoană din mulțime dă o replică inteligentă care îl face și pe Charles să râdă. Totuși acest lucru nu subminează în nici un fel ideea că râsul este legat de liniștire — el arată că Charles este uneori fericit să fie sumisiv.

Unul dintre gesturile caracteristice ale Prințului Charles este obiceiul de a ridica din sprâncene. El folosește acest gest în conversație de obicei când vorbește cu o persoană pe care nu o cunoaște foarte bine și când dorește să arate că este atent. Sprâncenele lui Charles se ridică și invariabil ochii săi se măresc puțin arătând că este interesat de ceea ce spune persoana din fața sa. Gradul de deschidere a ochilor este critic, deoarece dacă și-ar ridica sprâncenele fără să deschidă ochii ar transmite un mesaj total diferit — și anume de aroganță. Iar dacă ar deschide ochii larg ar lăsa impresia că nu crede ceea ce spune celălalt. De regulă, indivizii dominanți nu își ridică sprâncenele; în cel mai rău caz le coboară pentru a părea și mai amenințători. Ridicându-și sprâncenele Charles produce deci un

semnal de sumisivitate. Încearcă să transmită mesajul că este atent dar făcând acest lucru, produce neintenționat un semnal de liniștire. Acest lucru nu înseamnă că Charles lasă impresia de sumisivitate — pentru că identitatea sa depinde de statutul său regal își poate permite să producă un semnal ocazional de calmare fără să pară sumisiv.

Distanța

Pompa și ceremonialul care sunt atât de prezente în viața monarhiei au rolul de a crea o senzație de mister și detașare și de a sublinia faptul că membrii familiei regale sunt foarte diferiți de restul lumii. Gravitatea și formalismul sunt trăsături esențiale ale regalității pentru că ele separă monarhia de supușii săi. Desigur, problema este că formalismul intră în conflict cu accesibilitatea, făcând mult mai dificil pentru un suveran să inspire atât respect cât și afecțiune. Aceste solicitări opuse ale monarhilor au fost recunoscute de mult timp. În *The Book of the Courtier (Cartea curteanului)* publicată în 1528, Baldassare Castiglione a descris dificultatea suveranului de a combina blândețea cu autoritatea.[4] Scriind în 1641, Sir Robert Naunton a descris stilul Reginei Elisabeta I-a „de a câștiga sufletele oamenilor". Ea făcea acest lucru asociind „blândețea cu maiestuozitatea" — prima moștenind-o de la mama sa iar a doua de la tată.[5] În zilele noastre familia regală se confruntă cu aceleași imperative de aparență afabilă și regească. Una fără cealaltă nu dau rezultate. Esențial este ca familia regală să lase impresia de superioritate dar nu de inaccesibilitate și să transmită un mesaj de prietenie fără a fi peste măsură de familiari.

Un mod în care monarhul păstrează distanța este atitudinea. Membrii familiei regale rămân de obicei fizic inaccesibili și contactul cu ei tinde din acest motiv să aibă loc în condițiile impuse de ei. În timpul plimbărilor prin mulțime ei sunt cei care hotărăsc cui îi adresează cuvântul și cu cine stau de vorbă. De asemenea, tot ei sunt cei care inițiază salutul întinzând

mâna şi cei care încheie schimbul, adesea din nou printr-o strângere de mână. Distanţa simbolică se reflectă şi în distanţa fizică, Regina rămânând la distanţă de un braţ de public, dar nu prea aproape de cealaltă persoană.

Jurnalistul Simon Hoggart a sugerat că Regina are trei expresii de bază, „o privire dură care se apropie de încruntare, o expresie de încântare şi una de interes viu... Ultima este cea folosită la petrecerile în aer liber."[6] În ceremoniile oficiale Regina adoptă de obicei o expresie gravă, dar există momente — de exemplu, când calul ei are succes la curse — când emoţiile ei spontane ies la iveală. Regina este în cea mai bună formă la evenimentele sociale şi atunci când este complet relaxată. Situaţiile incerte sunt cele pe care le găseşte cele mai dificile.

Distanţa simbolică este uneori exprimată prin limbaj — de exemplu, prin felul în care membrii familiei regale vorbesc despre „noi" când vor să spună de fapt „eu". Folosirea lui „noi" de către monarhi are o tradiţie îndelungată — derivă din noţiunea de conducător care reprezenta mai mult decât un singur individ, despre care se spune că datează de pe vremea când Imperiul Roman s-a scindat având un împărat la Roma şi unul la Constantinopol. Despre Regina Victoria se spune că a afirmat „Nu suntem amuzaţi" pentru a arăta că ea nu era impresionată. Acest mesaj este neclar din două puncte de vedere. În primul rând, nu există nici o dovadă că Regina ar fi folosit vreodată această expresie. În al doilea rând, există multe dovezi că Regina Victoria era deseori amuzată — în jurnalele ei se repetă deseori expresia „m-a amuzat foarte mult" şi se ştie că era apucată uneori de hohote incontrolabile de râs.[7] Dar folosirea regală a cuvântului „noi" nu este întotdeauna directă. De exemplu, Eduard al VIII-lea folosea deseori cuvântul „noi" în corespondenţa cu femeia pe care o iubea, Wallis Simpson. Într-o scrisoare a scris „nimeni şi nimic nu NE poate despărţi... Dumnezeu să ne binecuvânteze pe NOI"[8] *[not anybody or anything can separate WE... God bless WE — n. t.]*. Aici nu se referea la el ci la ei amândoi, pentru că „NOI" (WE) era obţinut combinând prima literă din numele Wallis şi Eduard.

Membrii familiei regale sunt mult mai înclinați să folosească pronumele „te" referitor la ei. Când a fost întrebat despre perspectiva de a fi rege, Charles a replicat „Nu m-am trezit într-o zi în leagăn și mi-am zis «Grozav!» Dar cred că este o înțelegere care vine cu timpul, treptat, că oamenii sunt interesați să te aibă ca rege." Folosirea persoanei a doua înlocuiește folosirea persoanei întâi lăsând impresia că vorbitorul se referă la o altă persoană și nu la el însuși. Astfel atenția este deviată de la vorbitor și concentrată asupra rolului său. Când o persoană se referă la el sau la ea cu pronumele „te", acest lucru îi reduce individualitatea. Dar cel mai important element este crearea unei distanțe între vorbitor și persoana căreia i se adresează pentru că vorbitorul este tratat ca și cum nu ar fi prezent.

Palma

Distanța simbolică este exprimată și prin postură. Dacă urmăriți membrii familiei regale, veți observa că aceștia au moduri diferite de a întinde mâna:

- **MEDALIONUL.** Regina folosește mai multe gesturi cu mâna dar gestul ei favorit pare să fie „medalionul" în care palma unei mâini este așezată în palma celeilalte — în cazul ei mâna stânga se odihnește de obicei în palma dreaptă. Regina folosește și un gest înrudit în care mai multe degete ale unei mâini strâng unul din degetele de la mâna cealaltă. În ambele posturi mâinile sunt unite în fața corpului și în cele mai multe cazuri ele se odihnesc calm în poală. Ambele posturi sunt în esență defensive; pentru că mâinile sunt ocupate, ele par neamenințătoare.
- **GEANTA.** Ca multe ale femei din aceeași generație Regina merge deseori cu geanta pe braț. Dar spre deosebire de alte femei, geanta ei are mai mult un scop decorativ. Nu este plină de ustensile de machiaj, chitanțe de parcare și bani, pentru că altcineva duce aceste lucruri pentru ea. Ocazional, Regina

își folosește geanta pentru a transmite semnale criptice — se știe, de exemplu, că atunci când își ia geanta în mână este un semn pentru asistenții ei că va trece la altceva.

- **COCORUL.** Ducele de Edinburgh are obiceiul de a se plimba cu mâinile la spate. Aceasta este postura „cocorului" și este recunoscută ca unul dintre gesturile caracteristice ale ducelui. Uneori preferă un „semi-cocor" ducând mâna stânga la spate în timp ce strânge mâna cuiva. Gestul ducerii mâinilor la spate este unul de dominanță, pentru că expune corpul și îl lasă neprotejat la un atac frontal. Este felul corpului de a spune: „Uitați-vă la mine. Sunt atât de sigur că nimeni nu mă va ataca încât sunt pregătit să îmi duc mâinile la spate, unde nu sunt într-o poziție în care m-aș putea folosi de ele pentru a mă apăra." Din câte s-a putut observa, Ducele de Edinburgh a adoptat această postură după încoronare, înainte preferând să își apropie palmele în față, ca atunci când vrem să aplaudăm, însă încet și fără să facem zgomot. Unul din lucrurile care l-au atras pe Duce la această postură este faptul că îl face să pară plin de încredere. Celălalt este diferența foarte mare față de imaginea Reginei — în timp ce mâinile ei sunt așezate una peste alta în poală, ale lui sunt așezate una în alta la spate. Atât de mare este nevoia Ducelui de Edinburgh de a fi diferit încât dacă această postură nu ar fi existat, ar fi fost nevoit să o inventeze.
- **BUZUNARUL.** Pentru a nu fi confundat cu părinții săi, Charles a evitat ambele posturi descrise mai sus. În loc să își prindă o mână cu cealaltă, în spate sau în față, și-a făcut obiceiul de a-și băga mâna dreaptă în buzunarul de la jachetă. În cazul lui Charles această postură este formată din mai multe elemente diferite. În primul rând, este ridicarea clapei buzunarului pentru ca mâna să poată fi băgată înăuntru; apoi introducerea mâinii în buzunar; în final, avem urmarea abreviată când Charles se joacă cu apărătoarea buzunarului fără să bage mâna în el. Postura buzunarului este clar motivată de o dorință inconștientă de a ascunde mâna — nu ambele mâini, numai mâna mai puternică. Atunci când oamenii își ascund mâinile, fie vor să își ascundă sentimentele, fie simt nevoia de

a-și controla impulsurile. Când Charles își bagă mâna în buzunar, folosește uneori degetul mare pentru a împiedica finalizarea gestului, astfel încât în timp ce degetele lui rămân ascunse, cel mare este încă vizibil. Este în sine un gest interesant pentru că acțiunile care au ca element principal degetul mare sunt gesturi „macho" — gesturi pe care le fac bărbații duri — de exemplu, băgarea degetelor mari sub curea sau a mâinilor în buzunarele pantalonilor lăsând afară degetele mari.

Atingerea

Atingerea este folosită deseori ca un indicator al statutului. Psihosociologul Nancy Henley a arătat că indivizii cu un statut social înalt își rezervă dreptul de a-și atinge subordonații, dar aceștia din urmă nu au dreptul de a-și atinge superiorii. Atingerea, sugerează ea, acționează ca un element care amintește statutul — ideea fiind că prin observarea patternurilor atingerii într-un grup se poate stabili cine are controlul și asupra cui.[9] Acest lucru se poate vedea foarte clar la membrii familiei regale. Când se plimbă pe stradă, ei sunt cei care inițiază contactul cu mulțimea, cei care întind mâna și din acest motiv acordă oamenilor permisiunea de a-i atinge. Din cauza asocierii dintre putere și atingere, există reguli stricte care interzic ca oamenii să atingă unilateral monarhul. În afară de cazul când i se strânge mâna, nimeni nu are voie să atingă persoana Reginei. Când această regula a fost violată, de exemplu, atunci când primul-ministru australian a luat-o pe după umeri pe Regină în 1992, aproape că s-a produs un incident internațional.

Atitudinea tactilă a australienilor față de persoanele care aparțin familiilor regale are o lungă istorie. Când Eduard, ca Prinț de Wales, a vizitat Australia în 1920, se pare că toată lumea încerca să îl atingă. El și-a notat acest fapt în jurnal:

„Mania atingerii", unul din cele mai remarcabile fenomene asociate cu călătoriile mele, a luat aici forma unui impuls

de masă, a dorinței de a atinge o parte a Prințului de Wales. Ori de câte ori intram într-o mulțime, se strângeau în jurul meu ca o caracatiță. Încă mai aud în urechi strigătele de entuziasm „L-am atins!". Dacă sunt în afara razei lor de acțiune, atunci o lovitură cu ziarul pe capul meu pare să satisfacă impulsul.[10]

În Evul Mediu a existat o perioadă în care s-a crezut că persoanele care sufereau de scrofuloză, o boală a ganglionară care era numită „boala Regelui", puteau fi vindecate prin atingerea de către Rege. Această credință în „puterea atingerii regale", cum a fost ea numită, a durat până la urcarea pe tron a lui Eduard Confesorul, în 1714, când Regina Anna a executat ultima atingere publică în scop curativ.[11] Deși oamenii nu mai cred în puterea curativă a atingerii regale, dorința de a atinge și de a fi atins de o persoană cu sânge regesc are în ea ceva foarte primitiv. Acesta este motivul pentru care atâtea persoane se întind să le strângă mâna. În aceste situații, atingerea devine un mijloc de asimilare — atingând un membru al familiei regale oamenii simt că preiau o parte din magia regalității și se unesc cu ceva atemporal.

Felul în care oamenii se ating unii pe alții exprimă uneori lucruri pe care aceștia ar prefera să le ascundă și care vizează relația dintre ei. Un exemplu dramatic în acest sens a avut loc în 1953. Pe vremea aceea Prințesa Margareta avea o relație secretă cu căpitanul Peter Townsend, care fusese unul din demnitarii tatălui său. Secretul era impus de faptul că Margareta avea numai 22 de ani iar Townsend 38. Pentru a complica și mai mult lucrurile, era divorțat. Legătura amoroasă a ieșit la iveală în timpul încoronării. Înainte de începerea ceremoniei, Prințesa Margareta aștepta în sala mare a Catedralei Westminster, Townsend era lângă ea. Ea s-a întors spre el și a îndepărtat de pe rever un mic fulg. Acest gest mărunt — un indicator al intimității — a arătat lumii că Prințesa era îndrăgostită de Peter Townsend.

Unul din lucrurile care au făcut ca gestul Prințesei Margareta să fie atât de sugestiv a fost faptul că aparținea unei fa-

milii care nu obișnuia să își expună în public afecțiunea. Nici în ziua de azi, familia regală nu atinge alte persoane decât foarte rar, în afara gestului de a da mâna. În public și contactul fizic între membrii familiei regale este foarte redus. De fapt, dacă ar fi vorba de o altă țară psihologii ar spune probabil că familia regală are „cultura non-contactului" — adică este o societate în care atingerea este redusă la minimum. De exemplu, când Regina și Ducele de Edinburgh au făcut o călătorie oficială în toate țările Pieței Comune în 1953, l-au lăsat pe Charles care avea pe vremea aceea cinci ani în grija dădacei. La întoarcere, peste șase luni, Charles a fost dus la aeroport ca să își întâmpine părinții. Când aceștia au apărut, nu l-au luat în brațe și nu l-au sărutat; în schimb, i-au strâns mâna — cu alte cuvinte, au recurs la un salut pe care majoritatea oamenilor l-ar fi rezervat străinilor și cunoștințelor chiar și pe vremea aceea, nu copiilor și în nici un caz copilului lor pe care nu îl mai văzuseră de o jumătate de an!

Frecvența redusă a atingerii în familia regală se datorează în parte faptului că membrii ei trebuie să protejeze imaginea inaccesibilității, chiar și între ei. Ea rezultă și din programul încărcat pe care Regina și Ducele de Edinburg au trebuit să și-l asume întotdeauna și care reduce ocaziile lor de a fi împreună cu copiii. Când Charles era mic, își vedea de obicei mama numai de două ori pe zi — o jumătate de oră dimineața și o jumătate de oră seara. Restul timpului era îngrijit de dădace.[12]

Dacă ar exista o scală de măsură a atingerii regale, Regina și Prințul Philip ar fi la un capăt iar Prințesa Diana ar fi fost la capătul opus. Latura tactilă a personalității Dianei era evidentă, atât în felul în care și-a crescut ea copiii — îi atingea și îi strângea în brațe mereu pe William și pe Harry — cât și în felul în care stabilea relații cu publicul. Dacă membrii mai vechi ai familiei regale aveau foarte multă grijă să cultive o imagine a detașării regești, instinctul Dianei era dimpotrivă de a stabili contacte cu oamenii. Când era așteptată de mulțime, deseori se grăbea să se ducă să dea mâna cu oamenii. În loc să păstreze distanța, ea intra în spațiul lor fizic, creând impresia că le iese în întâmpinare în condițiile

impuse de ei și nu de ea. Stilul Dianei în public era unul de „spontaneitate".[13] Apropiindu-se de oameni, fiind deschisă și receptivă și acordându-le întreaga atenție, a creat o atmosferă informală de căldură sufletească ce a lăsat o impresie de neuitat asupra celor care au cunoscut-o — o atmosferă care din multe puncte de vedere era foarte asemănătoare cu cea pe care o crease Regina Mamă în timpul celui de-al doilea război mondial.

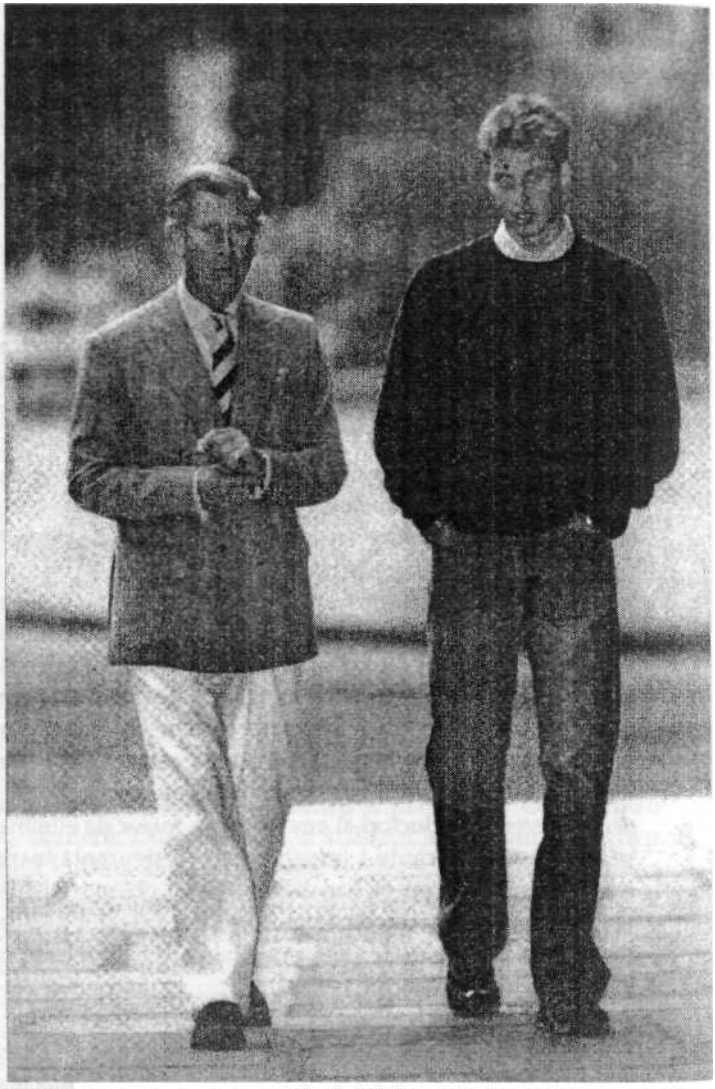
Oamenii care au cunoscut-o pe Diana s-au simțit mișcați de prezența ei — toți au simțit amprenta ei. Când Diana a deschis o clinică specială pentru persoanele bolnave de SIDA la spitalul din Middlesex în 1987, a fost fotografiată ținând de mână o femeie care avea SIDA. Această imagine a avut un impact enorm asupra felului în care publicul percepea boala. Pe vremea aceea erau foarte multe prejudecăți față de persoanele bolnave de SIDA. Așezându-se lângă un pacient care suferea de SIDA și ținându-l de mână, Diana a respins în întregime aceste prejudecăți. Cu o simplă atingere ea a arătat că persoanele care suferă de SIDA nu sunt cu nimic diferite de alți pacienți care suferă de boli mortale.

Se spune deseori că Diana a fost adorată pentru operele ei de caritate, pentru că era vulnerabilă și pentru că era atât de frumoasă. Fără îndoială că toți acești factori au avut rolul lor dar lucrul cel mai important care a făcut-o să fie iubită de public a fost faptul că atingea oamenii. Atingerea este cea mai primitivă expresie a iubirii și prieteniei. Orientându-se spre oameni, Diana a atins în sufletul lor o coardă foarte profundă.[14] De asemenea, ea nu se sfia să își arate sentimentele — lucru pe care familia regală îl face rareori. Când trăia Diana, Charles părea mulțumit de restricțiile de afecțiune impuse de convențiile regale. Pe de altă parte, Diana se ridica deasupra acestor restricții spre a stabili contacte cu oamenii și aceștia o iubeau pentru asta. De la moartea Dianei, Charles a devenit mult mai tactil în relația sa cu William și Harry. A fost văzut îmbrățișându-i și chiar sărutându-i — făcând lucruri pe care le făcea Diana cu băieții dar pe care el nu le primise când era copil.

Prințul Charles

Când erau împreună, s-a presupus întotdeauna că Diana era cea timidă și Charles o persoană mai curând măsurată. Este adevărat că Diana era o persoană timidă. Dar la fel de adevărat este și că Charles are din când în când momente de jenă. Acest lucru reiese din gama „activităților de deplasare" pe care le produce când atenția publicului se îndreaptă asupra sa.

- **JOCUL CU BUTONUL DE LA** CĂMAȘĂ. Mai mulți indicatori ai tranziției au devenit obiceiuri la Charles — aceste gesturi apar atunci când el trece o barieră invizibilă care desparte două situații. Urmăriți-l când iese din mașină la un spectacol de gală și veți vedea cât de caracteristic a devenit pentru el gestul de a-și trece mâna peste corp și de a căuta butonul de la mâna cealaltă. Este jocul cu butonul de la cămașă. Charles recurge la el ori de câte ori este în atenția publicului și se află într-o situație de tranziție. Charles și-a însușit acest gest, care este foarte semănător cu indicatorii anxietății afișați de alte persoane atunci când se apropie de cineva — de exemplu, încrucișarea brațelor, rearanjarea hainelor sau atingerea părului. Majoritatea oamenilor au acces la o gamă largă de indicatori ai anxietății schimbându-i în timp. Dar Charles a rămas fidel acestui gest de când l-a descoperit. Butonii săi au devenit conductori ai emoțiilor, un mijloc de eliminare a anxietății, oferindu-i un sentiment de siguranță foarte asemănător cu ceea ce psihanaliștii numesc „obiect tranzițional". Se pare că Charles a transmis acest obicei altor persoane, pentru că Tony Blair a devenit și el pasionat de jocul cu butonii săi de cămașă.
- **ARANJAREA CRAVATEI.** Obiceiul lui Charles de a-și îndrepta cravata este un alt indicator al tranziției. De obicei își bagă cravata în haină. De fapt, gestul este acum atât de înrădăcinat încât își îndreaptă cravata chiar și atunci când nu este nevoie sau când nu există! Când poartă o cravată neagră, deseori își bagă mâna sub haină ca și cum ar dori să își îndrepte cravata.



Jocul cu butonul de la cămașă. Acest gest mic dar extrem de semnificativ este un semn sigur de anxietate sau jenă. Aici îl putem vedea la Prințul Charles.

- **ŞTERGEREA NASULUI.** Charles mai are şi obiceiul de a trece cu degetul mare pe lângă marginea nasului. Tinde să facă acest gest tot în public când este conştient că mulţimea îl observă.
- **FRECAREA LOBULUI URECHII.** Un alt indicator este frecarea lobului urechii — îşi apucă lobul urechii şi îl freacă printr-o mişcare rapidă. Face acest gest când se simte uşor jenat.
- **VORBITUL CU JUMĂTATE DE GURĂ.** Charles are un mod foarte special de a vorbi din colţul gurii, comportament pe care îl foloseşte atunci când vrea să facă o paranteză în discursul său — este felul său de a arăta că trece, de exemplu, la o dispoziţie mai jucăuşă. Şi actorii folosesc uneori acest gest ca un mod de a arăta că este vorba de un subiect secundar sau că sunt de partea publicului. În esenţă, este ceea ce face şi Charles când vorbeşte numai cu jumătate de gură — iese din rolul său obişnuit şi adoptă unul mai intim care speră că va fi împărtăşit şi de public.

Faptul că are gesturi de deplasare spune foarte multe. După câteva decenii de obişnuinţă cu aceste îndatoriri oficiale ne-am aştepta ca Charles să fie destul de imun la prezenţa neliniştitoare a mulţimilor. Evident nu este aşa, pentru că ori de câte ori se confruntă cu un număr mare de persoane, mâna sa caută siguranţa aranjându-şi cravata sau jucându-se cu butonii de la cămaşă sau prin ambele gesturi. Deşi Charles are multă experienţă în acest gen de situaţii, aceste mici forme de deplasare trădează o latură sensibilă şi potenţial vulnerabilă a caracterului său.

Diana

Diana avea câteva gesturi distincte, majoritatea asociate cu timiditatea. De exemplu, avea obiceiul de a se uita în pământ când vorbea cu oamenii şi uneori se înroşea brusc. Aceste semne exterioare au început să dispară cu vârsta dar sentimentul de stângăcie nu a fost niciodată departe de a ieşi la iveală. Diana avea şase expresii faciale proprii:

- **OCHII MĂRIȚI.** Diana avea ochi foarte mari pe care îi accentua adoptând o expresie facială care îi mărea și mai mult. Unul din lucrurile pe care oamenii le găsesc irezistibile la bebeluși sunt ochii lor foarte mari comparativ cu restul feței — ochii lor uriași acționează ca un „calmant înnăscut" făcând oamenii să se simtă protectori. Femeile mature pot părea mai vulnerabile determinând reacții similare dacă își măresc ochii. Diana făcea acest lucru — își mărea ochii și îi făcea pe oameni să simtă că trebuiau să îi poarte de grijă.
- **ZÂMBETUL SPENCER.** Diana era renumită pentru surâsul ei radiant. Nu era un zâmbet artificial — era unul autentic, un zâmbet din inimă cu toate caracteristicile autenticității, ca simetria și activarea mușchilor din jurul ochilor.
- **ZÂMBETUL CU BUZELE STRÂNSE.** Diana avea obiceiul rar de a își strânge buzele și a le împinge într-o parte când zâmbea. De fapt era un zâmbet reținut și îl folosea ori de câte ori se simțea timidă sau jenată. Controlându-și zâmbetul în acest fel arăta că este amuzată dar că i se pare nepotrivit să își arate amuzamentul.
- **ZÂMBETUL COBORÂT.** Acest fel de zâmbet este realizat coborând bărbia și lăsând capul în jos în timp ce ochii privesc în sus și persoana zâmbește. Seamănă cu privirea pe care o aruncă un copil când ochii privesc în sus spre adult. Când Diana adopta această expresie părea mai tânără decât în realitate și mai vulnerabilă. Așa cum vom vedea în discuția despre indicatorii cu tentă sexuală zâmbetul coborât este și o încurajare, un semn de atracție și acesta este și motivul pentru care Diana părea atât de seducătoare când folosea acest zâmbet.
- **ZÂMBETUL** CU **CAPUL ÎNCLINAT.** Ocazional Diana își lăsa capul într-o parte în timp ce zâmbea. După cum am văzut mai devreme înclinarea capului dă și impresia de vulnerabilitate și sumisivitate. Înclinând capul într-o parte Diana apărea complet neamenințătoare.
- **ZÂMBETUL DIN LATERAL.** Acesta apărea când Diana întorcea capul în altă direcție dar privea spre persoana cu care stătea de vorbă și îi zâmbea. Astfel ia naşterea ceea ce Charles Darwin a numit o „expresie hibridă", făcută din acțiuni

care exprimă două mesaje diferite — zâmbetul care indică apropierea și întoarcerea capului care indică evitarea. [15] Tensiunea dintre aceste două mesaje duce la expresia hibridă de atracție irezistibilă — asemenea unui aliaj de metale, este mai puternic decât elementele sale constituente.

Când oamenii vorbesc despre zâmbetul Dianei, de obicei își amintesc tocmai zâmbetul din lateral. În multe feluri aceasta era gestul ei caracteristic pentru că includea atât deschiderea cât și timiditatea ei și îi sublinia indecizia. Zâmbetul din lateral nu este ceva foarte clar definit — nici o încercare de a pleca, nici un zâmbet din toată inima. Din acest punct de vedere seamănă mult cu Diana însăși — o persoană obișnuită care își împărtășea sentimentele dar era în același timp un important membru al familiei regale.

William

Unul din lucrurile pe care Prințul William le-a moștenit de la mama sa este înălțimea. La 1,90 metri este foarte înalt pentru un membru al familiei regale — de fapt, când va ajunge pe tron va fi cel mai înalt monarh din familia regală britanică din toate timpurile, mai înalt chiar decât Henric al VIII-lea. Mult timp William a avut obiceiul de a se lăsa în jos. Era tentativa unui adolescent de a ieși mai puțin în evidență. În cazul lui era în același timp și un mod de a se ascunde de atenția nedorită a presei și a celor care îl tratau ca pe o persoană specială. Acest obicei aproape a dispărut acum dar William mai este încă retras din punct de vedere social — cum era și Diana în anumite momente. De fapt multe din gesturile lui William pot fi recunoscute ca fiind de la mama sa. Pe altele le-a moștenit de la tatăl său.

- **APLECAREA CAPULUI.** Ca și mama sa, William este mai retras din fire. Acesta este și motivul pentru care îi place să se plimbe cu motocicleta cu casca pe cap — acest lucru îi permi-

te să se deplaseze incognito. Lui William nu îi place să fie tratat diferit și nu poate suferi presa din cauza paparazzilor pe care îi vede responsabili pentru moartea mamei sale. Când este în atenția publicului sau simte că este urmărit, impulsul său natural este să își încline capul și să privească în jos. Este camuflajul său, modul său de a se preface că oamenii care îl deranjează nu sunt acolo. Ca și Diana, William are și el obiceiul de a privi în jos când vorbește cu unele persoane. Nu este o încercare de evitare — este pur și simplu o expresie a timidității sale. Bunicul său matern, Lordul Spencer, era și el o persoană destul de timidă. În tinerețe a fost foarte atrăgător. William este neobișnuit de frumos pentru un membru al familiei regale și multe fete tinere îl găsesc irezistibil. Un alt lucru pe care tinerele îl găsesc atrăgător este atitudinea sa rezervată — ea le permite să își imagineze că îl pot vâna. Acest lucru este susținut de faptul că în 1998 a primit peste o mie de felicitări de Sfântul Valentin. Și este ilustrat și mai izbitor de reacția trezită în anul în care William a călătorit împreună cu tatăl și fratele său Harry în Canada. Acolo a fost asaltat repetat de sute de fete care țipau — ca și cum ar fi fost un star al muzicii ușoare!

- **ZÂMBETUL SPENCER.** Ca și Diana, William are un zâmbet molipsitor care apare din ce în ce mai des. Zâmbetul este larg și generos și de obicei este un semn de plăcere reală. Acest lucru se observă mai ales atunci când își lasă garda jos și nu se simte amenințat. Când William este forțat să pară jovial, zâmbetele sale sunt de obicei mai artificiale — mai scurte, privirea sa alunecă într-o parte și mușchii din jurul ochilor nu se mișcă. William folosește și zâmbetul cu buzele strânse care era atât de caracteristic Dianei. Ca și ea, își strânge buzele și le trage într-o parte.
- **ARANJAREA CRAVATEI.** Unul din indicatorii tranziției la William este aranjarea cravatei. De exemplu, când coboară din mașină și este îmbrăcat în costum se oprește de obicei înainte de a se îndrepta spre clădire și își aranjează cravata. Ca și alți indicatori ai tranziției, acest gest apare atunci când William se află într-o situație de trecere — este un mod de a mar-

ca schimbarea, de a se pregăti pentru ceea ce urmează și de a deplasa anxietatea. Deși aranjarea cravatei la William și la Charles sunt amândouă gesturi care vizează cravata ele sunt determinate de motivații diferite. Când Charles își bagă cravata în haină, el se asigură — funcțional și metaforic — că nu există nimic care să îi scape de sub control și că tot ceea ce este superfluu este îndepărtat. Când William își aranjează cravata, el nu încearcă să ascundă nimic — doar revigorează ceea ce este deja vizibil.

Deocamdată William mai are încă gesturi de adolescent. Dacă îl urmăriți când stă lângă Charles, veți vedea un domn între două vârste cu mâna în buzunarul de la jachetă și un tânăr cu pelvisul împins în față și picioarele vizibile cu o postură de atlet. În următorii ani William se va schimba și gesturile sale se vor transforma. O parte din obiceiurile lui se vor păstra iar altele vor fi abandonate în favoarea altor tipuri de comportament. O problemă care nu a fost rezolvată încă este poziția mâinilor — va urma modelul Ducelui de Edinburg ținând mâinile la spate mai probabil îl va copia pe tatăl său băgând o mână în buzunar? Sau își va crea propriul stil de comportament?

Capitolul 8

Indicatori ai anxietății

Oamenii devin anxioși când se simt amenințați. Aceasta este o reacție normală de autoprotejare la un pericol perceput și precedă deseori acțiunile care urmăresc îndepărtarea pericolului. Gradul de anxietate al unei persoane depinde de personalitatea ei și de intensitatea sentimentelor de neputință sau amenințare. Majoritatea oamenilor se simt amenințați sau anxioși numai ocazional. Totuși unii oameni nu par să se simtă vreodată speriați în timp ce la polul opus există persoane care par să se afle permanent într-o stare nervoasă.

Psihologii disting două feluri de anxietate — „anxietatea ca trăsătură" și „anxietatea de moment". Așa cum arată și termenul anxietatea ca trăsătură implică faptul că anxietatea a devenit o trăsătură a personalității individului respectiv. O persoană care are această trăsătură de personalitate tinde să se simtă anxioasă indiferent de situație. Pe de altă parte, anxietatea de moment este o reacție la o anumită situație. Aceasta este reacția naturală — să te simți anxios când situația este amenințătoare și relaxat când circumstanțele sunt diferite. Desigur, noțiunea de amenințare este extrem de subiectivă — persoanele care au niveluri mari ale anxietății ca trăsătură, de exemplu, tind să vadă majoritatea situațiilor ca amenințătoare.

Când oamenii și animalele sunt atacați, au mai multe strategii la dispoziție — pot să se lupte, pot să fugă sau pot să în-

cremenească.[1] Fiecare din aceste reacții implică cursuri diferite de acțiune — atacul sau apărarea împotriva atacantului, fuga sau nemișcarea. Deși diferă superficial, aceste strategii sunt toate asociate cu un nivel mai înalt de stimulare psihologică, adică un ritm cardiac și respirator crescut și transpirația palmelor. Aceste procese sunt automate și involuntare — cu alte cuvinte, oamenii nu au nici un fel de control asupra lor — deci ele oferă o indicație foarte credibilă a emoțiilor. Una din trăsăturile distinctive ale ritmului cardiac este faptul că oamenii nu observă întotdeauna creșterile mici dar observă când inima începe să bată cu putere. În cazul transpirației, oameni sunt deseori dureros de conștienți că anxietatea lor este vizibilă pentru alte persoane și fac eforturi foarte mari pentru ca s-o ascundă. Ritmul cardiac și transpirația sunt ambele imposibil de contrafăcut; respirația este diferită pentru că oamenii se pot preface că respiră mai repede sau mai încet decât de obicei.

De regulă, nu dorim ca alții să observe simptomele anxietății noastre pentru că ele arată că nu avem un control total. De asemenea, ne subminează încrederea de sine și oferă altor persoane un avantaj. Deși nu ne putem controla întotdeauna anxietatea, putem lua măsuri pentru a ne asigura nu este observată din afară. De fapt, deseori tocmai încercările noastre de a ne ascunde anxietatea sunt cele care ne dau în vileag adevăratele sentimente.

Transpirația

Transpirația ține de termoreglare — când ne este cald, glandele sudoripare produc mai multă transpirație care se evaporă și scade temperatura la suprafața pielii. Dar transpirația apare și ca reacție la evenimente încărcate emoțional, ca atunci când ținem un discurs în fața unei mulțimi de străini, când ne așezăm pe scaunul dentistului sau ne pregătim să sărim din avion cu parașuta. Cercetările despre transpirație arată că transpirația termoreglatoare se produce pe toată suprafața corpului și se observă mai puțin în palme, în timp ce transpira-

ția care are o bază emoțională este concentrată pe față și palme unde glandele sudoripare sunt în număr mai mare.

Transpirația produsă de emoții ne ia deseori prin surprindere, mai ales când persoana este înclinată să se simtă jenată. Am urmărit deseori persoane care par complet relaxate și care se ridică pentru a vorbi, și am observat cum peste câteva minute transpirația începe să curgă pe fruntea lor. Mi s-a întâmplat și mie de câteva ori — într-un minut te simți încrezător în forțele tale și ești convins că ai situația sub control și în minutul următor transpiri din abundență. Uneori nu este nevoie decât de o idee răzleață, un moment de îndoială pentru ca transpirația să înceapă. O dată ce am început să transpirăm este foarte greu să ne oprim. În parte pentru că transpirația, ca și înroșirea feței, este foarte labilă, dar și pentru că transpirația se amplifică singură — când realizezi că și alții te pot vedea transpirând, devii și mai anxios. Lucru care la rândul său te încurajează să continui să transpiri și astfel întreține ciclul vicios. Dar transpirația nu trebuie să fie un factor care descalifică un orator. Primul-ministru Tony Blair este un bun exemplu în acest sens, fiind o persoană care transpiră din abundență când vorbește în public car care nu a lăsat acest lucru să o împiedice să vorbească în vreun fel.

Oamenii pot detecta creșterea ritmului cardiac și transpirația. Ei recunosc totuși că dacă amplificarea ritmului cardiac nu este vizibilă din exterior, o creștere în volumul transpirației este. Felul în care oamenii reacționează la propria transpirație deseori spune multe despre felul lor de a fi ca și micile trucuri cu care încearcă să mascheze adevărul. Dacă urmăriți oamenii care se pregătesc să dea mâna cu o persoană importantă, veți vedea că uneori își șterg mâna înainte de a o întinde persoanei. De obicei, fac acest lucru sub pretextul executării unei sarcini complet diferite, ca, de exemplu, ducerea mâinii la buzunar sau aranjarea hainei. Pentru mai multă siguranță, acest gest este făcut de obicei în timp ce atenția celor din jur se îndreaptă în altă parte. Un mod de a reduce probabilitatea de a transpira este dezbrăcarea unor articole de îmbrăcăminte. Deseori vedem politicienii bărbați

scoțându-și haina când se îndreaptă spre podium pentru a ține un discurs. În parte acest gest urmărește să lase impresia de hotărâre și lipsă de formalism — pentru a arăta publicului că politicianul este pregătit să își murdărească mâinile — dar și pentru a-l ajuta să rămână calm, controlat și relaxat.

Respirația

Când oamenii respiră normal, o respirație are loc la fiecare cinci secunde, de fiecare dată fiind absorbiți aproximativ 600 de centimetri cubi de aer. Respirația este în general realizată prin acțiunea a două seturi de mușchi — mușchii pieptului și mușchii abdomenului. În respirația normală mușchii abdominali lucrează mai mult decât mușchii pieptului. Totuși mușchii pieptului au un rol mai mare în respirația profundă și există tendința ca femeile din Occident să își folosească mușchii pieptului mai mult decât bărbații.[2] Motivul acestei diferențe între sexe nu este foarte clar dar poate fi legat de accentul pus de cultură pe un abdomen plat și sâni mari la femei.

Când o persoană se simte speriată sau amenințată, ritmul ei respirator crește, respiră mai mult la nivelul pieptului și respirația ei devine mai superficială. După cum spunea psihologul William James „când obiectul fricii se află în fața noastră, începem să gâfâim și nu mai putem inspira profund"[3]. Este o reacție defensivă naturală și servește la pregătirea individului pentru „luptă sau fugă". Totuși există și cazuri în care persoana este mereu în hiperventilație fără să existe un pericol iminent, pentru că respiră prea repede și aduce în plămâni prea mult aer. Este foarte probabil ca o persoană care suferă de hiperventilație să respire o dată la trei secunde în loc de o dată la cinci secunde, mărind astfel cantitatea de aer introdusă în plămâni cu 50%. Deși hiperventilația aduce mai mult oxigen în plămâni, ea are efectul opus de a reduce cantitatea de dioxid de carbon din corp ceea ce face persoana să se simtă dezorientată, amețită și anxioasă.

Persoanele care respiră normal — adică lent şi introducând în plămâni un volum mare de aer — tind să fie mai stabile emoţional şi să aibă mai multă încredere în sine. Hiperventilatorii obişnuiţi plătesc un preţ foarte mare pentru că sunt predispuşi la anxietate cronică, atacuri de panică şi chiar probleme cardiace.[4] Încă nu se cunoaşte cauza exactă a acestui fenomen — dacă pattern-ul diferit de respiraţie este responsabil pentru apariţia acestor efecte psihologice nefaste sau dacă oamenii dezvoltă pattern-uri diferite de respiraţie pentru că se simt anxioşi şi descurajaţi. Totuşi sentimentele anxioase pot fi reduse învăţând să respirăm normal. Acest lucru vine în spirijinul ideii că mai curând dispoziţia sufletească este influenţată de modul în care respirăm şi nu invers.

Respiraţia este unul din lucrurile pe care le facem fără să gândim — deşi ne putem schimba deliberat pattern-ul respirator, nu suntem niciodată nevoiţi să ne gândim că trebuie să respirăm deoarece sistemul nervos autonom face acest lucru pentru noi. Poate pentru că nu ne gândim la respiraţie sau pentru că presupunem că este un fenomen care vine de la sine, suntem atât de puţin atenţi la ea. În compania altor persoane, rareori conştientizăm ritmul respiraţiei lor şi ne întrebăm dacă respirăm mai mult abdominal decât toracic. Dacă am fi mai atenţi la felul în care respiră oamenii, am şti mult mai multe despre sentimentele lor.

Postura

Un animal atacat are trei opţiuni — lupta, fuga sau încremenirea pe loc —, ele se reflectă în felul în care persoanele anxioase îşi folosesc corpul pentru a se apăra, pentru a evada simbolic sau a părea inerte şi neamenințătoare.

Reacţia de "luptă" este reflectată în posturile rigide adoptate de persoanele anxioase în care muşchii sunt încordaţi şi corpul creează o apărare faţă de lumea exterioară. Wilhelm Reich numea acest fenomen „armura corporală" iar Alexander Lowen a numit-o „armură psihosomatică".[5] Lowen a ob-

servat că oamenii care sunt anxioși și simt nevoia de a se proteja de alții au deseori o hipertonicitate la nivelul cuștii toracice — regiunea care este cel mai probabil să fie supusă unui atac frontal. El a arătat și că brațele și palmele sunt arme potențiale care pot fi folosite pentru atac sau contraatac. Când oamenii se bazează pe palme și brațe, nu mai este nevoie de nici o altă formă de apărare. Totuși când agresiunea nu este o opțiune viabilă, ei își transformă deseori corpul într-un scut protector. Lowen a sugerat că „din punct de vedere psihologic armura este expresia atitudinii de înțepenire în fața atacului și mai puțin a celei de a răspunde la atac. Din punct de vedere dinamic tensiunea din partea anterioară a corpului este redusă prin tragerea înapoi a umerilor și pelvisului, punând astfel toți mușchii frontali în extensie chiar în momentul în care aceștia se contractă. Când partea anterioară și posterioară a corpului sunt astfel încastrate într-un strat rigid de mușchi, putem spune că organismul a "intrat în armură."[6]

Reacția de „fugă" se regăsește în felul în care se mișcă trupul unei persoane anxioase. Dacă mișcările persoanelor care au încredere în forțele proprii tind să fie armonioase, cele ale persoanelor anxioase sunt adesea neregulate și chinuite. Acest lucru poate fi observat și în pattern-ul lor respirator care uneori se compune dintr-o serie de inhalații „sacadate" în locul uneia lungi și uniforme. Deseori indivizii anxioși nu își pot găsi liniștea, își mișcă mult și brusc mâinile pe lângă corp, spre deosebire de mișcările rare care sunt line și care se îndepărtează de corp. Schimbările constante ale posturii persoanelor anxioase dau senzația unui exces de energie, ceea ce dintr-un anumit punct de vedere este adevărat. Dar aceste mișcări agitate sunt cel mai bine înțelese ca încercări mascate și tardive de a scăpa de ceea ce este perceput ca situație amenințătoare. Când o persoană anxioasă bate din picior de nerăbdare, acest lucru înseamnă că își pregătește picioarele pentru o retragere rapidă și când se joacă cu mâinile sau cu cheile arată că vrea să se lase în patru labe și să se târască de acolo cât mai repede posibil. În cea mai mare parte a timpului nu observă ce face, ca să nu mai vorbim că nu

recunoaște semnificația acțiunilor sale. Și alții sunt adesea la fel de neștiutori în această privință — chiar dacă îi observă mișcările agitate, nu recunosc neapărat în ele expresia dorinței lui de a ieși din situație.

Reacția de „nemișcare" devine vizibilă în posturile oamenilor. Persoanele anxioase tind să adopte posturi rigide și să se așeze sau să stea în picioare în feluri care amplifică contactul cu corpul propriu. Când stau jos, sunt înclinate să adopte posturi ca „foarfecele" în care picioarele sunt drepte și încrucișate unul peste altul, la nivelul genunchiului sau al gambei. Când o persoană anxioasă se așază, deseori își încrucișează picioarele la nivelul coapselor dar uneori și la nivelul gambelor sau gleznelor. Când nu își încrucișează picioarele, este înclinată să le țină foarte apropiate unul de altul, deseori băgând tălpile sub scaun. Așa cum am văzut mai devreme acestea sunt în esență posturi supuse, dar ele și ajută oamenii să se simtă mai puțin anxioși. De exemplu, încrucișarea picioarelor le dă sentimentul că regiunea genitală este protejată, lucru care îi face să se simtă mai în siguranță.

Posturile în care coapsele se apropie măresc și ele suprafața de contact cu corpul propriu și deci și gradul de confort pe care îl resimte persoana. Majoritatea oamenilor preferă să fie liniștiți sau consolați de alte persoane. Dar dacă alții nu sunt disponibili sau nu doresc să le ofere suportul lor deseori oamenii se încurajează singuri. Un mod de a realiza acest lucru este prin strângerea coapselor. O versiune extremă a posturii de autoconsolare este „covrigul". Aici picioarele sunt încrucișate la nivelul coapselor iar laba piciorului de deasupra este răsucită în jurul gleznei piciorului din spate, făcând persoana să arate de parcă ar fi fost legată de un contorsionist nebun. Așa cum am văzut mai devreme, posturile în care se încrucișează picioarele sunt folosite pentru a comunica lipsa intenționalității — ele arată altor indivizi că persoana nu are nici cea mai mică intenție de a se mișca. Din acest punct de vedere sunt exemple de reacții de „încremenire" — este reacția animalelor în fața pericolului de a fi remarcat de un animal de pradă.

Anxietatea produce și alte forme de inactivitate. De exemplu, când oamenii se simt anxioși deseori simt nevoia de a urina, deși când sunt și alte persoane în jur impulsul este de obicei redus. Chiar și atunci când nu se simt anxioși, bărbaților le este greu să urineze dacă cineva stă lângă ei. Această „latență a micțiunii" cum o numesc psihologii este foarte vizibilă în toaletele publice unde bărbații au deseori alături persoane complet străine.[7]

Mâinile

Anxietatea devine deseori evidentă în felul în care oamenii își folosesc mâinile. Când o persoană se simte anxioasă, deseori manipulează diferite obiecte — veți vedea că începe să se joace cu cheile, își învârte inelul pe deget sau trage de haine. Persoanele anxioase își ating corpul încercând să își ofere puțină liniște. Ele își pot freca mâinile — acesta era unul din gesturile caracteristice ale lui George Bernard Shaw — sau se trag de ureche, își mângâie bărbia, își trec mâinile prin păr. Locul în care se ating oamenii este un indiciu foarte important. De exemplu, un bărbat care trage de pielea de sub bărbie arată că este îngrijorat că se îngrașă.

Zoologii au descoperit că atunci când animalele au motive contradictorii, deseori întreprind „activități de deplasare" care nu au absolut nici o legătură cu scopurile lor imediate.[8] Acest lucru se întâmplă și la oameni. Când au motivații contradictorii — ca atunci când se simt anxioși — ei produc deseori „comportamente autoorientate" care deplasează o parte din energia în exces oferindu-le un sentiment temporar de calm. Aceste acțiuni sunt uneori numite „adaptori" pentru că ele ajută oamenii să se adapteze la conflictele lor interioare. Principala țintă a comportamentelor autoorientate ca adaptorii o reprezintă capul și fața.[9] Dacă intrați în sala de așteptare a unui spital sau într-o zonă în care oamenii stau la coadă pentru a primi ceva, veți observa că aceștia își ating des fața — o persoană își ține bărbia cu mâna în timp ce alta își scarpină

pomeții sau își aranjează părul. Aceste gesturi de autoliniștire sunt deseori inconștiente; ele urmăresc reducerea anxietății pe care o simt persoanele în situații neplăcute.

Atunci când persoanele realizează gesturi autoorientate, nu aleg la întâmplare partea corpului cu care vor stabili contactul — dimpotrivă, se ating în zonele unde altcineva i-ar mângâia dacă ar putea să o facă.[10] Persoanele anxioase își mângâie foarte mult părul pentru că așa le liniștea mamele lor când erau bebeluși. Adaptorii autoliniștirii sunt din acest motiv regresive — ei aduc oamenii înapoi la o vreme când părinții îi calmau atingându-i și mângindu-i. Ca adulți de obicei nu-i avem pe părinți lângă noi ca să ne confere o senzație de siguranță. Așa că facem noi în schimb ceea ce făceau părinții odinioară pentru noi.

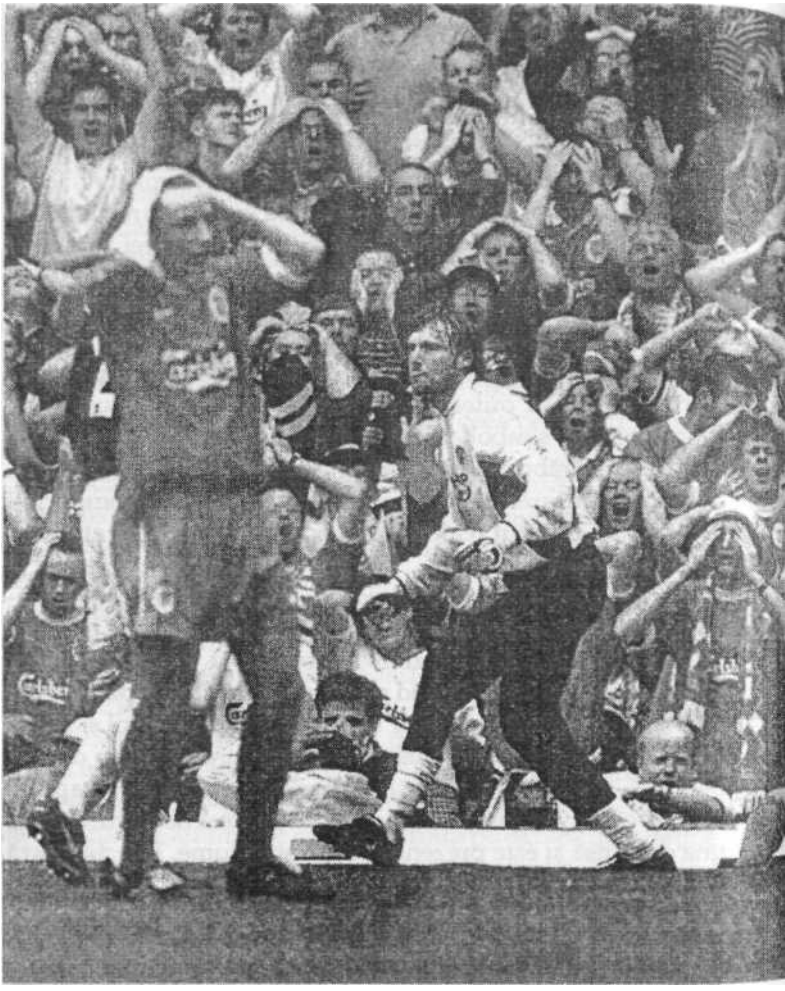
De obicei, când o persoană se simte anxioasă, ea își deplasează anxietatea în exterior agitându-se sau manipulând obiectele pe care le are la îndemână. Unul din lucrurile pe care le face frecvent este jocul cu ochelarii. Felul în care sunt manipulați ochelarii poate fi foarte revelator. De exemplu, persoanele care mestecă sau sug unul dintre brațele ochelarilor recurg la o formă foarte primitivă de autoliniștire. Întocmai ca bebelușul care își suge degetul sau păturica — se simt mai liniștite când au ceva în gură. Apoi sunt persoanele care își țin ochelarii în mână deschizându-i și închizându-i dar asigurându-se că au tot timpul o poziție simetrică. Aceste persoane tind să fie ordonate și autoritare și au o dorință puternică de a deține controlul situației. Oamenii care își scot mereu ochelarii tind să fie indecișii și evazivi — ei nu pot să se hotărască dacă este mai bine să își pună ochelari pe nas sau să îi dea jos. În unele cazuri adoptă acest comportament pentru a păcăli alte persoane astfel încât acestea să nu realizeze ce se va întâmpla în continuare. Apoi există persoanele care își aburesc mereu lentilele și le curăță. Și ele simt nevoia de a deține controlul și de a ști ce se întâmplă — le place să aibă o imagine clară despre lume.

Scopul unora dintre adaptori este mai mult de a oferi protecție decât de a liniști. Există cinci adaptori „protectori" prin-

cipali. Printre ei se numără „acoperirea ochilor", în care o mână este pusă peste ochi, „acoperirea gurii", în care mâna este pusă peste gură, „acoperirea feței", în care palmele ambelor mâini sunt folosite pentru a acoperi fața. Oamenii folosesc deseori aceste gesturi de acoperire când au primit o veste proastă sau au fost martorii unui eveniment neplăcut. Toate aceste trei acțiuni pot fi observate după comunicarea rezultatelor unor alegeri — candidații victorioși de obicei zâmbesc, râd și își ridică mâinile în timp ce învinșii își acoperă ochii sau gura sau chiar toată fața. Acoperindu-și ochii oamenii se împiedică să vadă lucrul care îi supără iar acoperindu-și gura își ascund supărarea și se împiedică în același timp să spună un lucru pe care l-ar putea regreta mai târziu. Aceste gesturi de acoperire sunt simbolice. De exemplu, când auziți la radio o știre despre prăbușirea unui avion, foarte probabil vă veți acoperi ochii sau urechile — acoperindu-vă ochii vă comportați de parcă ați fi văzut realmente accidentul și nu doar ați fi auzit despre el.

Ceilalți doi adaptori „protectori" sunt apucarea cu mâinile de cap și „leagănul". Cel mai potrivit loc pentru a observa aceste gesturi este un eveniment sportiv ca, de exemplu, un meci de fotbal, mai ales când miza este foarte mare pentru ambele echipe. Când un jucător încearcă să bage un gol și ratează, veți vedea suporterii luându-se cu mâinile de cap de disperare — mâinile se ridică și acoperă partea de sus a capului creând o cască manuală. Aceasta este o reacție naturală, nu una deprinsă și este prezentă peste tot în lume. Funcționează pentru că are rolul de a proteja capul nu de lovituri fizice ci de suferința psihologică de a fi martor la un spectacol teribil.

În 1996 echipa de fotbal a Angliei a jucat cu Germania la Torino semifinala Campionatului European. La sfârșitul celor două reprize scorul era încă 1 la 1. Astfel că victoria a trebuit să fie hotărâtă de o serie de lovituri de penalty, în care șase jucători din fiecare echipă trag pe rând la poarta adversă. Echipele erau la cinci la cinci când Gareth Southgate, mijlocașul englez, s-a îndreptat spre balon încercând să tragă în poartă. Acesta era un moment crucial: dacă rata iar următorul jucător



Acoperirea ochilor, legănatul și apucarea cu mâinile de cap. Demonstrații clare de surpriză și dezamăgire evidente în gesturile spectatorilor când echipa de fotbal din Liverpool nu reușește să înscrie în meciul cu Manchester United.

german băga gol, Germania câștiga și pleca în finală iar Anglia era eliminată din competiție. Când Southgate a aranjat mingea, s-a dat înapoi și a început să alerge știa cât de important era să bage mingea în poartă. Poate că greutatea responsabilității care apăsa pe umerii lui sau poate pierderea momentană a concentrării l-au făcut să lovească mingea mai încet decât ar fi trebuit și portarul german a oprit-o cu ușurință înainte de a ajunge foarte aproape de poartă. Când Southgate s-a întors și a început să traverseze singur terenul, a realizat consecințele grave ale penaltyului ratat. Când se îndrepta spre echipa sa cu ochii în pământ, Southgate a făcut gestul pe care îl fac mulți jucători de fotbal când sunt cuprinși de disperare — s-a apucat cu mâinile de cap mișcându-se de la dreapta la stânga, de câteva ori („legănatul").

Un jucător de fotbal nu poate face mare lucru pentru a se consola în această situație — nu poate sta de vorbă cu el însuși, nu se poate bate pe spate sau lua în brațe. Totuși se poate consola realizând acest gest de „legănare". Deși nu își dă seama, punându-și mâinile în jurul capului repetă gestul pe care îl făcea mama sa când îi susținea capul pe vremea când era bebeluș. Sentimentul de siguranță pe care l-a simțit atunci este strâns legat în mintea sa de senzația de a-și simți capul susținut. Apucându-și partea posterioară a capului cu mâinile jucătorul ia astfel locul mamei sale.

„Legănatul" nu este prezent numai la jucătorii de fotbal — el poate fi observat ori de câte ori cineva se simte nesigur și vrea să se apere de amenințări, reale sau imaginare. Dacă observați o ședință de consiliu în care atmonsfera s-a încins, veți remarca de mai multe ori același gest. De fapt, două posturi au cea mai mare probabilitate de apariție. Ele sunt foarte asemănătoare dar funcțiile lor sunt total diferite. Una este „legănatul" iar cealaltă este „catapulta". În ambele gesturi mâinile sunt unite la ceafă dar dacă în cazul „catapultei" coatele sunt trase înapoi iar pieptul este împins în față, în „leagăn" accentul cade pe susținerea capului. „Catapulta" este de fapt un gest deghizat de agresiune. Trăgând coatele în spate și împingând pieptul în față un bărbat mărește lățimea aparentă a pieptului

său şi devine mai ameninţător. În timp ce mâinile par să se refugieze în spatele capului de fapt ele se pregătesc să apuce pe oricine se aventurează prea aproape. După cum am văzut, scopul „legănatului" este total diferit. Aici mâinile au un rol de pur suport — tragerea lor înapoi ca o pregătire în vederea unui atac este lipsită de sens. Atât „catapulta" cât şi „leagănul" pot fi întâlnite în lumea afacerilor în momentele când oamenii se simt ameninţaţi. „Catapulta" va fi folosită mai probabil atunci când o persoană vrea să intimideze o alta; „legănatul", când indivizii simt nevoia de a se linişti singuri. Prima este o formă mascată de contraatac în timp ce a doua este o formă camuflată de autoliniştire.

Indicatori faciali

Anxietatea se vede pe faţă. Un zâmbet speriat este total diferit de unul autentic pentru că lipseşte contracţia muşchilor *orbicularis oculi* care înconjoară ochiul şi ridurile laba gâştii care apar lângă ochi, semnele distinctive ale unui zâmbet autentic. Ca şi alte zâmbete false, zâmbetele anxioase tind să apară brusc, să dureze mai mult decât ne-am aştepta să dureze un zâmbet, pentru a dispărea la fel de brusc. Zâmbetele anxioase sunt trădate şi de activitatea musculară neobişnuită din regiunea gurii. Într-un zâmbet autentic, colţurile gurii sunt trase în sus de muşchii *zygomatic major* în timp ce într-un zâmbet anxios colţurile gurii se pot deplasa lateral sau chiar în jos. Jinni Harrigan şi Dermis O'Connell de la California State University din Fullerton au descoperit că atunci când o persoană este anxioasă, faţa ei arată mai multe elemente ale expresiei de frică şi pe măsură ce anxietatea creşte femeile tind să zâmbească mai puţin decât bărbaţii.[11]

Suntem înclinaţi să considerăm râsul o expresie a fericirii şi amuzamentului dar acesta poate fi şi un semn de anxietate. Un exemplu bun în acest sens îl constituie cercetările lui Stanley Milgram despre supunere realizate în anii '60.[12] Milgram a pus pe picioare un laborator experimental fictiv la Univer-

sitatea Yale care avea și un „experimentator" într-un halat alb și un „subiect" a cărui sarcină aparentă era să țină minte mai multe liste de cuvinte. Persoanele care s-au oferit voluntar pentru a participa la experiment au fost invitate să antreneze subiectul pentru a executa cât mai bine sarcina folosindu-se de șocuri electrice. Voluntarii nu și-au dat seama, dar între experimentator și subiect exista o înțelegere și acesta din urmă nu a primit niciodată șocuri electrice.

Surprinzătoare a fost descoperirea că atunci când au fost solicitați, niște oameni obișnuiți au fost gata să administreze șocuri electrice puternice subiectului care învăța, mai ales atunci când acesta se afla într-o cameră alăturată unde îl puteau auzi dar nu îl puteau vedea zvârcolindu-se în agonie. Deși voluntarii erau pregătiți să administreze aceste șocuri electrice, mulți nu se simțeau prea bine executând sarcina pe care o primiseră. Acest lucru reieșea uneori din accesele bruște și nepotrivite de râs — o treime din voluntarii care au luat parte la experiment au avut râsete sau zâmbete nervoase. Când subiectul făcea o greșeală, experimentatorul instruia voluntarul să îi aplice subiectului un șoc electric, crescând de fiecare dată intensitatea. Când voluntarul se conforma și apăsa pe întrerupător, subiectul țipa de durere, cerea ajutor, se plângea că are o inimă slabă sau amuțea complet. Aceste țipete de durere și solicitări de ajutor tulburau mult voluntarii, dar aceștia nu se opreau și îi aplicau un șoc și mai mare peste câteva minute și apoi râdeau când îl auzeau țipând. Mai târziu când au fost intervievați, voluntarii nu au putut explica de ce izbucniseră în râs. La prima vedere a părut că fuseseră amuzați de durerea pe care o produceau. Dar nu așa au stat lucrurile — râsul lor era pur și simplu o reacție nervoasă la regimul de pedepsire pe care îl creaseră cu ajutorul experimentatorului.

Când oamenii se simt anxioși, tind să reducă timpul pe care îl petrec privind alte persoane. De asemenea petrec mai mult timp căutând „căi" și „portițe de scăpare". Într-adevăr, privirea persoanelor anxioase se fixează deseori pe ieșirea dintr-o situație și mai puțin pe posibilitatea de a avea o contribuție pozitivă în situație. Persoanele anxioase au mai multe șan-

se să se uite în altă parte în timpul unei conversații. Acest lucru se întâmplă în general pentru că sunt îngrijorate de consecințele negative ale unui posibil dezacord. De fapt, din punct de vedere al timpului petrecut susținând privirea partenerului, persoanele anxioase nu diferă foarte mult de persoanele care au încredere în ele — atâta timp cât nu există dezacorduri. Totuși imediat ce apare un semn de dezacord, persoanele anxioase încep să reducă intervalul de susținere a privirii celuilalt.[13] Pentru o persoană anxioasă ochii sunt un pistol cu țeava dublă. Dacă piedica este pusă și lucrurile merg bine, nu există motive de îngrijorare. Dar imediat ce atmosfera devine tensionată, ochii se transformă într-o armă importantă — de aceea cel mai bine este să îi țină ascunși.

Un alt indicator ocular al anxietății este clipitul. Scopul său principal este lubrifierea suprafeței oculare, repartizarea uniformă a lichidului lacrimal pe cornee, curățarea și menținerea ei în condiții optime. Rata clipitului este afectată de o varietate de factori. Printre aceștia se numără caracteristici ale mediului înconjurător ca temperatura, umiditatea și luminozitatea, dar sunt incluși și factori atenționali ca în situația când cineva citește sau privește îndeaproape ceva. Rata medie a clipitului este de aproximativ 15 pe minut (femeile având o rată de clipire mai mare decât bărbații), dar aceasta scade dramatic când citim. John Stern de la Washington University din Saint Louis a studiat în amănunt clipitul. El a descoperit că există o legătură foarte puternică între rata de clipire a unei persoane și starea ei emoțională — cu cât persoana este mai anxioasă sau mai obosită, cu atât clipește mai des.[14] Stern arată că președintele Nixon clipea foarte des. În timpul audierilor din procesul Watergate când i se puneau întrebări la care nu dorea să răspundă, rata de clipire a președintelui creștea enorm.

Gura

Cei mai importanți indicatori ai anxietății sunt asociați cu buzele, gura, gâtul, esofagul și stomacul — de fapt cu tot trac-

tul gastro-intenstinal de la buze la anus. Dacă vă puteţi vedea ca pe un tub prin care trece mâncarea, veţi înţelege că nu este de mirare ca emoţiile să afecteze părţile dumneavoastră esenţiale. Motivul real pentru care dispoziţia dumneavoastră este atât de strâns legată de sistemul digestiv este faptul că acesta are un sistem complet integrat de nervi numit sistemul nervos enteric. Sistemul nervos enteric, care este aproape un creier de sine stătător, reacţionează la aceiaşi neuroransmiţători ca şi sistemul nervos central şi de aceea schimbările produse la nivelul unuia determină foarte repede schimbări şi în celălalt. Când oamenii se simt anxioşi, intră în joc mai multe reflexe asociate cu sistemul digestiv:

- **USCAREA GURII.** Unul din primele semne ale unei stări de anxietate este uscarea gurii. Ea este determinată de o încetare temporară a activităţii glandelor salivare. Există şi indicii vizuale şi auditive care subliniază că o persoană are gura uscată — nu numai arată de parcă ar mesteca rumeguş, dar vocea ei sună uscat şi mecanic.
- **TUŞEA.** Când oamenii devin anxioşi, simt deseori un fel de mâncărime în gât, ceea ce îi face să tuşească, uneori într-o manieră incontrolabilă. Senzaţia unui exces de salivă în gât duce şi ea la un acces de tuse.
- **REFLEXUL DE ÎNGHIŢIRE.** După ce preşedintele Clinton a rostit acea propoziţie faimoasă „Nu am avut relaţii sexuale cu femeia aceea, domnişoara Lewinsky", a privit în pământ şi apoi a înghiţit cu greutate. Când suntem cuprinşi de anxietate, cei mai mulţi dintre noi avem o dorinţă copleşitoare de a ne elibera gâtul înghiţind. Femeile pot de obicei face acest lucru fără să se observe dar pentru că bărbaţii au mărul lui Adam mai mare, tind să aibă mai multe dificultăţi în ascunderea acestui tip de impuls nervos de a înghiţi.
- **MUŞCAREA BUZELOR.** După afirmaţiile lui Charles Bell, faimosul anatomist din epoca victoriană, dintre toate trăsăturile feţei buzele sunt „cele mai înclinate spre acţiune şi indicatorul cel mai clar al sentimentelor"[15]. Acest lucru poate fi văzut atât în mişcarea buzelor, cât şi în felul în care acestea intră în con-

tact cu dinții. Există mai multe moduri de mușcare a buzelor asociate cu anxietatea. În primul rând, este muscarea buzei în care fie buza superioară, fie cea inferioară este prinsă între cele două șiruri de dinți. După cum am văzut mai devreme, acest gest indică autocontrolul, un mod simbolic de a ne împiedica să spunem un lucru pe care l-am putea regreta mai târziu. Dar poate fi și un gest de anxietate sau jenă — cu alte cuvinte, un mod de a ne apuca cu dinții. Apoi este gestul de mușcare a ambelor buze în care buza de sus și buza de jos sunt trase înăuntru și ținute strâns între dinți. Acest gest este unul dintre gesturile caracteristice ale atletului american Carl Louis — cel puțin în momentele când primea medaliile și era în centrul atenției. Când Louis era invitat la un interviu televizat, disconfortul său era frecvent vizibil prin acest gest de tragere a buzelor înăuntru și ținere între dinți. Din toate celelalte puncte de vedere Louis a lăsat mereu impresia unei persoane sigure pe sine și hotărâte, însă acest gest de mușcare a buzelor l-a dat de gol.

MUȘCAREA UNGHIILOR. Persoanele care își mușcă de obicei unghiile tind să obțină scoruri mici la testele psihologice de autoapreciere și scoruri mari la cele de anxietate. De asemenea, s-a sugerat că mușcatul unghiilor este un semn de ostilitate inhibată, că persoana care își mușcă unghiile întoarce agresiunea asupra ei în loc să o îndrepte în afară asupra altor persoane.

BĂGAREA UNUI OBIECT ÎN GURĂ. Când oamenii se simt speriați, deseori simt dorința de a avea ceva în gură. Este un mod de a reveni la experiența de supt la sân și, după aceea, la suptul degetului mare. Cele mai frecvente forme de liniștire pe cale orală în societatea noastră sunt fumatul și mestecatul gumei. Fumatul este deseori reprezentat ca un semn de calm interior, fumătorii sunt de obicei persoane care dețin controlul. De fapt, fumătorii folosesc deseori țigările pentru a se calma și a-și controla anxietatea. Confortul oral oferit de guma de mestecat este evident din cantitatea de gumă pe care o mestecă antrenorii și managerii unei echipe în timp ce urmăresc un meci. De exemplu, dacă îl urmăriți pe Alex Ferguson, managerul echipei Manchester United, veți observa că felul

în care mestecă guma reflectă norocul temporar al echipei. Când Manchester United este în avantaj și joacă bine, Ferguson mestecă gânditor și lent. Când echipa este în dezavantaj sau joacă prost, viteza și presiunea de masticație cresc dramatic. Dacă vă aflați în tribună, nu aveți nevoie să urmăriți jucătorii pentru a vedea cum se descurcă Manchester United — puteți estima progresul echipei urmărind mișcările mandibulei lui Alex Ferguson!

Indicatori verbali

Anxietatea este vizibilă și în voce. Când o persoană trăiește un sentiment de anxietate, se înregistrează o creștere generală a tensiunii musculare și acest lucru face vocea să devină mai ascuțită; este ceea ce lingviștii numesc „frecvența fundamentală". Perturbările înălțimii vocii — pe care lingviștii le numesc „tremurături ale vocii" sau „tremor" — sunt și ele indicatori ai anxietății.[16] Creșterea intensității vocale este un alt indicator — opusul discursului lent și pe un ton scăzut, care indică de obicei tristețea sau deprimarea.[17]

Când oameni se simt anxioși, tind să vorbească mai repede și mai puțin. Deoarece nu vor să îi pună pe ceilalți în rolul ascultătorilor mai mult decât este necesar și nu vor să atragă atenția asupra lor. Cel mai bun mod de a realiza aceste obiective este prin reducerea mesajului și creșterea vitezei cu care acesta este exprimat. Deși persoanele anxioase vorbesc mai rapid, când trebuie să răspundă la întrebări sunt deseori lente — pentru că au nevoie de mai mult timp ca să se gândească ce fel de răspuns vor da.[18]

Relația dintre anxietate și întreruperile din discurs nu este foarte directă pentru că depinde de prezența anxietății ca trăsătură de personalitate — cu alte cuvinte, dacă anxietatea este cronică sau o simplă reacție la o situație. S-a descoperit că atunci când persoanele care suferă de anxietate cronică vorbesc, tind să facă pauze mai mici — sunt agitate și vor să termine repede ce au de spus. Pe de altă parte, când vorbesc per-

soanele care suferă de anxietate acută ele tind să facă mai multe pauze decât persoanele normale — ele trebuie în același timp să se descurce cu sentimentele lor de anxietate și să decidă ce vor să spună. Pauzele care sunt o trăsătură a anxietății acute sunt deseori pline cu paraziți ca „hm" sau „um" care permit vorbitorului să arate că mai are ceva de spus și că vrea să păstreze terenul. Persoanele acut și cronic anxioase sunt înclinate să se bâlbie. Iar persoanele care se bâlbie de obicei tind să se bâlbie mai mult când sunt anxioase; chiar și persoanele care se bâlbie rareori sunt mai înclinate să o facă atunci când se simt amenințate sau nesigure.[19]

Lucrul de care oamenii se tem mai mult decât de oricare altul este vorbitul în public. Majoritatea oamenilor suferă într-o anumită măsură de fobia discursului în public dar există și persoane care ajung să fie complet paralizate de teama lor de a vorbi în fața publicului. Se spune deseori că o dată cu experiența crește și capacitatea noastră de a vorbi în public. Poate că acest lucru este adevărat pentru mulți, dar pentru unele persoane discursurile în fața unei mulțimi rămân o sursă de anxietate profundă. Indiferent cât de des fac acest lucru și cât de multe au învățat, aceștia continuă să fie îngrijorați de momentul în care ajung în centrul atenției. Se tem că își vor uita. discursul și că vor părea ridicoli în fața atâtor persoane.

Pentru că anxietatea este o stare emoțională negativă este dificil de controlat iar indicatorii asociați cu ea sunt, din acest motiv, dificil de ascuns. Acest lucru este valabil în ambele direcții — nouă ne este ușor să detectăm anxietatea la alte persoane dar și lor le este ușor să identifice sentimentele noastre de anxietate. Oamenii încearcă să își ascundă anxietatea în diferite feluri. Unul din ele este modificarea stării mentale astfel încât să nu se mai simtă timorați; o altă variantă este încercarea de mascare a indicatorilor anxietății. Singura problemă la această strategie este că deseori apar indicatori ai dorinței noastre de a ne ascunde, ceea ce face încercarea să pară o minciună. Persoanele care beau pe furiș o înghițitură de apă când își simt gâtul uscat sau care își șterg mâinile pe haine înainte de a strânge mâna cuiva ne arată deseori mai multe despre

starea lor interioară decât am fi aflat dacă aceștia nu ar fi încercat să își ascundă anxietatea de la început. Cu alte cuvinte, indicatorii dorinței de ascundere sunt deseori mult mai revelatori decât cei pe care intenționau să îi mascheze — pentru că ei arată starea de anxietate a persoanei dar și dorința acesteia de a-și ascunde starea. Deci dacă nu doriți ca alte persoane să știe cât de anxioși sunteți, asigurați-vă că nu observă indicatorii anxietății. Și indiferent ce faceți, nu-i lăsați să vă prindă încercând să ascundeți acești indicatori.

Capitolul 9

Gesturi cu tentă sexuală

Indicatorii comportamentali joacă un rol foarte important când se face curte. De fapt, fără ei nu ar exista iubirea sau curtarea iar sexul, în forma în care îl cunoaștem azi, ar înceta să mai existe. Importanța indicatorilor comportamentali constă tocmai în faptul că iubirea, curtarea și sexul necesită un schimb de semnale — semnale ale tendințelor sexuale, disponibilității, accesibilității și compatibilității. Chiar dacă nu intenționăm să facem acest lucru, trimitem și primim constant mesaje cu caracter sexual. În timp ce alte persoane ne evaluează și decid cât de sexy, de atrăgători, de entuziaști sau de disperați suntem, noi luăm aceleași decizii în cazul lor. Din acest punct de vedere indicatorii sexuali sunt ca niște granule de polen — deși nu sunt mereu vizibili, se află peste tot.

Indicatori corporali

Deducțiile cu caracter sexual pe care le fac oamenii unii despre alții se bazează printre altele pe „caracteristicile sexuale secundare". Psihologii folosesc acest termen pentru a face diferența între „caracteristicile sexuale primare" ale bărbaților și femeilor — penisul și testiculele la bărbați și vaginul, uterul și ovarele la femei — și caracteristicile care nu au rol de procre-

ere. La bărbați acestea includ părul facial și părul de pe piept, vocea profundă și un corp mai mare, mai musculos. La femei includ sânii, o centură pelviană mai mare și un depozit mai mare de grăsime pe coapse și fund. Se pare că intenția naturii este ca aceste caracteristici sexuale secundare să servească drept semnale sexuale, permițând bărbaților și femeilor să își evalueze reciproc gradul de potrivire ca partener. În mare măsură intențiile naturii sunt îndeplinite — în absența altor informații, bărbații consideră că femeile cu sânii mai mari și o siluetă de clepsidră sunt mai atrăgătoare.[1] Iar femeile, în general, își exprimă preferința pentru bărbații cu păr pe piept, umeri pătrați și fund zvelt.[2]

Atributele pe care le caută bărbații și femeile la parteneri sunt totuși foarte susceptibile la influența culturii, modei și circumstanțelor. Atributele fizice pe care bărbații din societatea noastră le consideră atrăgătoare la o femeie sunt deseori foarte diferite de cele care măresc pulsul bărbaților în alte părți ale lumii. În societatea noastră au existat variații istorice profunde în noțiunea despre frumusețe. Să comparăm, de exemplu, delicioasele femei durdulii pictate de Rubens cu modelele slabe și Calistele Flockhart de azi.

Faptul că unii bărbați preferă femeile cu pieptul plat sau femeile cu un raport bust/șold ridicat arată că ei folosesc criterii alternative în alegerea partenerului. David Buss, de la Universitatea din Texas, a realizat o cercetare sociocultural de proporții încercând să determine ce caută bărbații și femeile la partener.[3] El arată că o regulă universală este că bărbații preferă o femeie tânără cu forme bine conturate și o piele netedă fără pată. Femeile, pe de altă parte, acordă o importanță mai mare averii bărbatului și capacității sale de a le oferi siguranță materială. Criteriile divergente folosite de bărbați și femei reflectă motivațiile lor diferite în jocul iubirii — bărbatul are nevoie de o parteneră care îi poate oferi mulți copii sănătoși și care este suficient de puternică pentru a-i îngriji, în timp ce femeia se pare că are nevoie de un bărbat care să îi poată oferi siguranță materială și să o protejeze pe ea și pe copii. Din punct de vedere evolutiv totul

este foarte logic. Totuși nu se ține cont și de enorma versatilitate în alegerea partenerului — de exemplu, de faptul că unele persoane preferă un partener care nu se conformează modelului evolutiv sau că atunci când găsesc o persoană care se potrivește cu modelul adoptă un set complet diferit de criterii de selecție. Considerând că toate lucrurile sunt egale, o femeie preferă un bărbat care îi poate oferi siguranța materială. Dar după ce s-a măritat cu un bancher de succes și a făcut câțiva copii poate decide că dorește să caute în altă parte ceva mai interesant. Căutând un partener sexual în afara căsătoriei, există o probabilitate mult mai mare ca ea să aibă o aventură cu profesorul de tenis decât cu un bogat om de afaceri. La urma urmei, când oamenii au găsit ceea ce își doresc, nu mai caută aceleași lucruri — ei caută ceva nou și diferit!

Femeile care au atributele fizice pe care le caută bărbații au o probabilitate mult mai mare de a fi remarcate de aceștia. Dar nu înseamnă că bărbații le vor aborda mai des sau, dacă o fac, nu vor sta prea mult în preajma lor dacă nu primesc nici o încurajare. De fapt, bărbații vor urmări mai degrabă o fată care nu este frumoasă dar care transmite semnalele potrivite decât de una superbă dar care pare inaccesibilă. În competiția dintre semnalele de disponibilitate și aspectul fizic, semnalele câștigă de cele mai multe ori.[4]

De aici rezultă că o femeie care are toate atributele fizice necesare și care adaugă la ele semnalele potrivite va fi mult mai atrăgătoare pentru bărbați decât una care are aceste atribute dar nu emite nici un semnal sau viceversa. Robert Burton, filosoful de la Oxford, a ajuns la această concluzie în lucrarea sa *Anatomia Melancoliei,* publicată pentru prima dată în 1621.[5] „Este adevărat", scria el, „că ochii aceia scânteietori, gâtul alb, buzele de coral, sânii mari, obrajii trandafirii ș.a.m.d. sunt niște atribute foarte atrăgătoare; dar când o atitudine deschisă, sigură pe sine, gesturi plăcute și o ținută afectată se adaugă la primele, efectul este mult mai intens decât înainte." În epoca modernă acest efect nu a fost niciodată mai evident decât la Marilyn Monroe — o femeie foarte atră-

gătoare care știa cum să își folosească frumusețea. Dacă ați văzut filmul *Some Like It Hot,* țineți minte scena remarcabilă în care Tony Curtis și Jack Lemmon rămân cu gura căscată la fundul ei — care se mișca după cum spune Jack Lemmon „ca o budincă pe arcuri". Motivul pentru care mișcarea lui Marilyn are un efect atât de impresionant este faptul că atrage atenția asupra șoldurilor ei feminine.

Acest lucru ne duce la observația că scopul principal al comportamentului de seducție este accentuarea caracteristicilor sexuale secundare. De fapt, aceasta este explicația faptului că unele semnale ale seducției sunt folosite de femei dar nu și de bărbați și viceversa. Când o femeie își arcuiește spatele, ține buzele sau se apleacă în față astfel încât sânii sunt împinși în față, ea accentuează atributele fizice ale sexului ei. Aceste acțiuni sunt „iluminări" ale anumitor trăsături ale aspectului fizic, ca textul subliniat dintr-un manuscris. Un bărbat care își îndreaptă spatele pentru a părea mai înalt în prezența unei femei, care își bombează pieptul sau își coboară glasul face în esență același lucru — subliniază diferențele dintre el și femeie, făcând imaginea sa mai masculină și, prin contrast, pe a ei mai feminină.

Acțiunea

Nefiind mulțumiți cu un aspect diferit, bărbații și femeile au conspirat pentru a se comporta diferit. Aceste diferențe de comportament — pe care Ray Birdwhistell le numește „caracteristici sexuale terțiare" — oferă bărbaților și femeilor un mod de a-și sublinia identitatea sexuală și de a fi mai atractivi pentru sexul opus.[6] Când un bărbat încearcă să pară mai atrăgător pentru o femeie, există o probabilitate foarte mare ca el să afișeze comportamente tipic masculine — să stea cu picioarele depărtate, întinzându-și tălpile până în spațiul comun, să își desfacă brațele și să creeze impresia generală că are nevoie de mult spațiu pentru constituția sa masivă. De asemenea,

își va schimba mai des poziția corpului, postura, se va folosi de mâini pentru a sublinia ceea ce spune și își va îndepărta mâinile de corp.

Spre deosebire de el, gesturile unei femei se vor îndrepta mai degrabă spre corpul ei. Pentru a părea feminină, ea va fi înclinată să facă mișcări lente, gesturi modeste și să își țină picioarele apropiate unul de altul pentru a cultiva impresia că are nevoie de mai puțin spațiu fizic pentru corpul ei. În privința expresiilor faciale totuși situația tinde să se inverseze, femeia fiind veselă și plină de viață în timp ce bărbatul încearcă să dea impresia că este mai controlat.

În ciuda egalității din ce în ce mai mari între sexe, bărbații și femeile încearcă să pară atrăgători pentru sexul opus conformându-se modelului de sex — bărbații se comportă mai masculin iar femeile mai feminin. Un mod în care bărbații încearcă să creeze o imagine mai masculină este adoptarea unui comportament dominant. Multe dintre „iluminările" din comportamentul masculin — ca îndreptarea spatelui pentru a părea mai înalt, scoaterea pieptului în față și depărtarea picioarelor — sunt de fapt semnale ale dominanței în timp ce la femei semnalele feminității — încrucișarea gleznelor, lăsarea capului într-o parte și atingerea feței — sunt în același timp și comportamente de sumisiune. Totuși acest lucru nu înseamnă că în momentul în care fac curte unei femei, bărbații folosesc numai semnale ale dominanței sau că femeile se limitează numai la semnale ale sumisiunii. Există multe momente în care rolurile se inversează, femeia preluând rolul mamei iar bărbatul pe cel al copilului. Aceste devieri de la rolurile prescrise social împreună cu incursiuni regresive în lumea jocului formează o parte esențială din comportamentul de curtare. Când râd, se gâdilă și se fac că nu înțeleg, bărbatul și femeia au ocazia să își experimenteze rolurile și să își demonstreze unul altuia că sunt inofensivi și neamenințători, ca și copiii. Jocul le permite și să introducă în propria lor relație drăgălășenia și comportamentul protector și iubitor care formează o parte a relației dintre părinte și copil.

Disponibilitatea

La majoritatea mamiferelor masculul este cel care face avansurile arătând femelei că este puternic, sănătos şi plin de resurse şi că va fi un partener perfect. Totuşi la oameni de obicei se întâmplă invers pentru că majoritatea semnalelor de disponibilitate sunt transmise de femei — femeile sunt cele care se îmbracă elegant, îşi aranjează părul şi se dau cu parfum şi se machiază. Dar lucrurile nu au stat întotdeauna aşa. De exemplu, în Anglia secolului al XVII-lea, pe vremea dandy-lor, bărbaţii bine educaţi erau cei care se îmbrăcau ca nişte păuni iar soţiile lor arătau ca nişte păunişe sărăcăcioase. La fel de adevărat este că dacă azi femeile sunt cele care încearcă să fie atrăgătoare din punct de vedere sexual, bărbaţii preiau o parte din ce în ce mai mare a nevoii de a cheltui bani pe haine, de a avea o tunsoare la modă, de a folosi apă de colonie şi loţiuni parfumate după bărbierit. Hainele, bijuteriile, machiajul şi parfumul sunt toate purtate de persoana respectivă. Există însă şi alte forme de reclamă sexuală pe care persoana nu le „poartă" — bogăţia, posesiunile. În domeniul reclamei de acest tip bărbaţii fac de obicei cele mai mari eforturi investind în maşini, apartamente şi aparatură electronică pentru a putea impresiona membrii sexului opus.

Ne facem cunoscută disponibilitatea sexuală în mai multe feluri. Prin hainele pe care le purtăm, modul în care o facem, părţile corpului pe care le expunem privirii, posturile pe care le asumăm, expresia facială, modul în care privim şi ne mişcăm ochii şi mesajele verbale pe care le transmitem.

Când o persoană tânără intră într-un bar sau într-un club, de obicei aruncă în primul rând o privire de ansamblu. Uneori facem acest lucru cu inocenţă, pentru a vedea dacă prietenii noştri sunt acolo, dar de cele mai multe ori este vorba de o evaluare rapidă a disponibilităţilor. Există două moduri de a face acest lucru:

- **SCANAREA.** Oamenii trasează harta mediului lor social scanându-l vizual. Monika Moore, care a studiat foarte mult stra-

tegiile de a face curte, a identificat ceea ce ea numește „privirea de ansamblu" în care capul și ochii se mișcă împreună, ca un radar, trasând un arc de cerc prin cameră și apoi revenind la poziția inițială.[7] Scopul scanării este realizarea unui sondaj inițial și nu neapărat fixarea pe o anumită persoană sau un anumit grup. Acest lucru vine mai târziu.

- **PLIMBAREA.** În loc să arunce o privire de jur-împrejur uneori oamenii studiază încăperea făcând un mic tur de orizont. Avantajul acestei tehnici este că permite indivizilor să fie observați de alte persoane și să le studieze de aproape. Din acest punct de vedere, plimbarea seamănă cu *paseo-ul* practicat în Spania și America de Sud în care bărbații și femeile se plimbă în sus și în jos urmărindu-se cu privirea și fiind la rândul lor priviți.

Cu sute de tineri care se plimbă și se evaluează din priviri, atmosfera dintr-un club de noapte seamănă foarte mult cu cea dintr-un „lek".[8] Un „lek" este echivalentului unui club pentru persoane singure în lumea animală — o zonă în care masculii și femelele se reunesc pentru ca masculii să poată fi văzuți de femele iar acestea să decidă cu cine se vor împerechea. Acest fenomen apare la multe specii de la lilieci la antilope, broaște, gâscă de Canada și la cocoșii de munte americani. La toate aceste specii există un dimorfism sexual pronunțat — adică masculii arată foarte diferit de femele iar cei care frecventează acest loc mai des reușesc de obicei să se împerecheze cu cea mai mare parte a femelelor. Desigur, acest lucru se întâmplă deseori și în „lek"-urile umane, de exemplu, în cluburile de noapte, unde masculii cei mai strălucitori și mai atractivi tind să aibă cel mai mare succes.

Dacă urmăriți persoanele dintr-un club de noapte, veți observa că uneori comportamentul lor este extravagant. În parte, pentru că concurează pentru atenție. Dar și pentru că lumina este slabă, lucru care face mult mai dificilă observarea partenerului, și din cauza zgomotului din jur, care îi împiedică pe oameni să audă ce se vorbește. De obicei în această situație oamenii amplifică semnalele pe care le transmit — ridi-

că tonul, expun o parte mai mare a corpului și dansează sălbatic. Unele persoane continuă să se repete în fața aceleiași persoane. Interesant este că și la păsări se întâmplă cam același lucru. S-a descoperit că păsările care își fac cuib în habitaturi zgomotoase rezolvă problema zgomotului mărind amplitudinea semnalelor lor și cântând mai tare.[9] De asemenea, ele încorporează mai multă redundanță și repetiție în cântecul lor — ca persoanele acelea plicticoase din cluburile de noapte care nu se pot opri să nu spună de o mie de ori același lucru!

Pentru a atrage atenția cuiva într-un club de noapte bărbații și femeile trebuie să semnaleze disponibilitatea lor sexuală. Fac acest lucru în două moduri — fie „emit semnale tuturor" pentru ca toată lumea să știe că ei sunt disponibili din punct de vedere sexual, fie „emit semnale selectiv" alegând un anumit individ. De exemplu, o femeie își poate afirma disponibilitatea purtând haine care îi arată corpul, expunând anumite părți ale corpului sau dansând provocator. Făcând acest lucru vrea ca toată lumea să știe că ar putea fi disponibilă pentru *cineva* dar clar nu pentru *oricine* — o diferență pe care mulți bărbați o înțeleg greu. La femei emiterea semnalelor de disponibilitate sexuală este legată deseori de ciclul menstrual — s-a descoperit că atunci când femeile se află la jumătatea ciclului sunt în perioada de maximă receptivitate și că este mult mai mare probabilitatea de a merge în cluburile de noapte sau în barurile pentru celibatari fără partenerul lor actual, de a purta haine care lasă să li se vadă corpul și de a se simți atrase de bărbați cu trăsături masculine.[10] Nu numai că sunt mai accesibile din punct de vedere sexual dar caută bărbați care au o probabilitate mare de a fi mai activi din punct de vedere sexual.

Abordarea

În dragoste bărbaților le place să creadă că ei sunt cei care fac primul pas și care decid cât de repede trebuie să avanseze

relația- Toate cercetările despre comportamentul de curtare arată că lucrurile nu stau așa și că, după cum spunea Darwin, „curtarea este aproape întotdeauna o alegere a femeii". În cluburi de noapte, baruri sau petreceri invariabil femeia este cea care face prima mișcare. Ea face acest lucru prin emiterea unui *semnal de abordare* — un semnal care nu este foarte explicit dar care este suficient de clar pentru a arăta unui bărbat că o poate aborda. Este felul ei de a-i da „aprobarea".

Când un bărbat răspunde și traversează camera, face acest lucru la invitația femeii. Din punctul lui de vedere lucrurile par de obicei cu totul altfel — pentru că a făcut efortul de a traversa camera este înclinat să creadă că el este cel care a luat inițiativa. Există o probabilitate mult mai redusă ca bărbații să abordeze o femeie care nu a arătat că este abordabilă, deși sunt cazuri clare în care bărbații se apropie de o femeie care nici măcar nu i-a observat, cu atât mai puțin și-a dat acordul. Când un bărbat ia inițiativa în acest fel, șansele sale de succes sunt de obicei mai mici, pur și simplu pentru că îi fură femeii șansa de a avea controlul. De obicei, poate depăși acest moment apărând sumisiv sau lăsând impresia că intențiile sale sunt cu desăvârșire nesexuale.

Femeile pot emite o gamă largă de semnale de abordare — unele în grupuri altele individuale. Printre ele se numără:

- **PRIVIREA FUGARĂ.** O femeie care este atrasă de un bărbat va privi uneori la el în partea opusă a camerei până când îi va atrage privirea. Când se întâmplă acest lucru, se poate folosi fie de frecvența, fie de durata contactului vizual pentru a-i transmite acordul ei.[11] Poate folosi frecvența susținându-i privirea o secundă sau două și apoi întorcând ușor capul și ochii dar nu atât de mult încât să pară că evită interacțiunea. Apoi, când bărbatul continuă să o privească, ea întoarce din nou capul și ochii spre el și repetă ciclul. Monika Moore susține că de obicei este nevoie de trei priviri fugare pentru a transmite bărbatului mesajul.[12]
- **FIXAREA PRIVIRII.** în loc să folosească mai multe priviri fugare o femeie poate arăta unui bărbat că este abordabilă susți-

nându-i privirea puțin mai mult decât ar face-o în alte circumstanțe. Când privirea noastră traversează o cameră aglomerată și întâlnește din întâmplare privirea unui străin, de obicei după o secundă sau două privim deja în altă parte. Acest lucru ne permite să ne detașăm înainte de a sugera că am putea dori să continuăm interacțiunea. Fixându-și privirea pe un bărbat și susținând-o mai mult decât în mod normal, o femeie îi arată bărbatului că este pregătită să treacă la etapa următoare.[13]

- **FLUTURAREA GENELOR.** Când o femeie surprinde privirea unui bărbat atrăgător de obicei îi poate reține atenția în continuare printr-o mișcare a genelor. Pleoapele superioare se ridică foarte puțin și numai pentru o fracțiune de secundă pentru ca gestul să rămână aproape imperceptibil și evident numai pentru persoana căreia îi este adresat. Această ridicare ușoară a pleoapelor superioare va determina uneori și ridicarea sprâncenelor, dar ochii și nu sprâncenele sunt cei care transmit semnalul real. Deschizând ochii în acest fel o femeie îi arată bărbatului că el este persoana pe care o privește. Acest gest transformă în același timp semnalul într-o întrebare — îi lasă bărbatului sentimentul că femeia îl întreabă: „Și acum ce facem?"
- **SCUTURAREA PĂRULUI.** Când a surprins privirea unui bărbat, femeia își scutură uneori părul pentru a-i arăta că este abordabilă. Poate face acest gest plimbându-și mâna prin păr sau mișcând capul astfel încât părul să se miște la rândul lui și să ia o altă poziție. Aceste acțiuni sunt și un fel de indicator al tinereții pentru că numai femeile tinere au părul moale și flexibil și îl pot scutura sau rearanja într-o manieră credibilă. Pe măsură ce femeile îmbătrânesc părul devine mai puțin flexibil și scuturarea lui devine un gest mai puțin eficient. Cu toate acestea deseori vedem femei date cu fixativ sau cu părul foarte scurt scuturând capul când întâlnesc un bărbat care le place.
- **ȚUGUIEREA BUZELOR.** O femeie poate arăta că este abordabilă uitându-se la un bărbat și țuguindu-și buzele. Ea poate transmite același mesaj umezindu-și buzele sau trecând limba peste ele. Aceste gesturi atrag atenția asupra unei trăsături distinctive a fiziologiei feminine — faptul că femeile au buze mai groase decât bărbații. Când băieții intră în pubertate, corpul lor

este asaltat de testosteron. Aceasta stimulează dezvoltarea maxilarului. Feţele fetiţelor rămân însă foarte asemănătoare cu ale copiilor în aceeaşi perioadă. Totuşi creşterea nivelului de estrogen descurajează dezvoltarea oaselor faciale şi duce în schimb la o îngroşare a buzelor. După pubertate, buzele pline devin o trăsătură a dimorfismului sexual. Prin urmare, când o femeie îşi împinge buzele în faţă sau le umezeşte cu limba atrage automat atenţia asupra unei caracteristici sexuale secundare dar şi asupra faptului că atunci când oamenii sunt excitaţi sângele invadează buzele lor care îşi măresc volumul. Un efect similar îl are desigur rujul de buze roşu. Când aceste gesturi au ca ţintă un bărbat, ele constituie de obicei o invitaţie. Totuşi este foarte important ca ele să fie subtile şi foarte rapide pentru că, deşi femeia poate dori ca bărbatul să ştie că este abordabilă, nu vrea ca el să creadă că este o pradă uşoară.

ZÂMBETUL. Când o femeie vrea să invite un străin să se apropie de ea, semnalul cel mai probabil va fi zâmbetul — de obicei, un zâmbet care se limitează la zona gurii.[14] Este foarte puţin probabil ca în aceste condiţii femeia să îi adreseze un zâmbet total, plin, în parte pentru că acest tip de zâmbet tinde să fie rezervat prietenilor şi cunoştinţelor. Astfel se respectă principiul conform căruia, pentru a fi eficient, un indicator al accesibilităţii trebuie să aibă o intensitate redusă. Acest lucru este valabil pentru zâmbete, ca şi pentru mişcările capului, ochilor şi buzelor. Este foarte puţin probabil ca un zâmbet larg, schimbat de două persoane străine, să fie interpretat ca o invitaţie; mai curând va fi interpretat ca un semn de recunoaştere. Acelaşi lucru se întâmplă şi cu privirile prea insistente, împingerea exagerată a buzelor în faţă sau o mişcare bruscă de aranjare a părului — pentru că nu sunt gesturi reţinute este mult mai probabil să fie considerate glume decât invitaţii sincere.

Flirtul

Semnalele care indică flirtul se împart în trei categorii — „invitaţii", „respingeri" şi „amânări". „Invitaţiile" sunt *indi-*

catori de abordare care îi dau celuilalt permisiunea de a face primul pas și *indicatori de progres* care exprimă interesul și fac relația să avanseze la stadiul următor. „Respingerile" sunt exact opusul „invitațiilor" — ele exprimă o lipsă totală de interes și sunt menite să respingă avansurile celuilalt. „Amânările", pe de altă parte, lasă procesul de curtare într-o etapă de așteptare — scopul lor este să tragă de timp fără să-l descurajeze pe partener sau să-l facă să-i scadă interesul.

În jocul alegerii unui partener, femeile folosesc toate aceste trei tipuri de indicatori comportamentali, în timp ce bărbații tind să se concentreze pe invitații. Aceștia sunt convinși că vânează și controlează întregul proces de curtare, dar, așa cum am văzut, femeile sunt cele care dețin de fapt controlul.[15] În primele momente ale unei întâlniri femeile transmit multe semnale care invită la o apropiere chiar dacă nu sunt atrase de bărbat și nu au nici o intenție de a merge mai departe în relație.[16] De asemenea, ele amestecă invitațiile la apropiere cu amânările pentru a mări gradul de ambiguitate și a hrăni iluzia că bărbatul are controlul procesului. De fapt, se știe foarte bine că bărbații nu sunt foarte pricepuți la decodificarea semnalelor emise de femei și deseori presupun că o persoană este interesată de ei când de fapt nu este așa.[17] Un bărbat presupune automat că o femeie atrăgătoare îi adresează lui personal semnalele de accesibilitate când de fapt ea le arată tuturor bărbaților. De asemenea, bărbații au tendința de a exagera invitațiile la apropiere în mintea lor și de a presupune că semnalele de respingere sunt de fapt semnale de amânare. Această tendință masculină de a interpreta greșit semnalele femeilor face parte dintr-o lipsă de sensibilitate sau mai răspândită. Bărbații au simțul observației mai puțin dezvoltat și în general nu sunt la fel de abili în detectarea nevoilor oamenilor ca femeile.

Postura

Posturile pe care le adoptă un bărbat și o femeie când se întâlnesc pentru prima dată arată deseori sentimentele ascun-

se pe care le au unul față de celălalt. De exemplu, dacă femeia își încrucișează brațele peste piept și picioarele unul peste altul este foarte probabil să se arunce cu capul înainte în relație. Pe de altă parte, dacă bărbatul stă cu picioarele desfăcute și își înclină corpul către femeie îi arată că o găsește atrăgătoare și încearcă să o impresioneze. Posturile deschise sunt în general asociate cu atitudinile pozitive, de acceptare, în timp ce posturile închise sunt legate de atitudini negative sau circumspecție.

Schimbarea posturii înseamnă cu totul altceva. De exemplu, când o femeie își încrucișează repetat picioarele în diferite moduri, în prezența unui bărbat, face mai mult decât o simplă alternare a unor posturi închise — în realitate ea atrage atenția asupra picioarelor ei. Motivele pentru care face acest lucru sunt de obicei inconștiente. Totuși există momente când acest gest este deliberat — ca faimoasa scenă din *Basic Instinct (Instinct primar)* în care Sharon Stone se așază picior peste picior și apoi își desface picioarele de mai multe ori pentru a atrage atenția asupra faptului că nu are nimic pe sub rochie! De cele mai multe ori când o femeie își încrucișează picioarele pentru a le desface aproape imediat în prezența unui bărbat efectul este mai puțin dramatic decât în film și deseori bărbatul nici măcar nu sesizează ce se întâmplă. Cu toate acestea, felul în care o femeie își aranjează și își mișcă picioarele poate spune foarte multe dar posturile pe care le adoptă bărbatul sunt la fel de revelatoare.

Picioarele

Femeile încearcă să atragă bărbații și subliniindu-și lungimea picioarelor, comparativ cu restul corpului — încercând din acest punct de vedere să semene cât mai mult cu o păpușă Barbie. Bărbații consideră că picioarele lungi sunt sexy pentru că la pubertate fetele au un puseu de creștere și picioarele lor par mai lungi decât restul corpului. În acest stadiu de dezvoltare fetele devin femei și încep să fie observate de bărbați.

Când încearcă să lase impresia că au picioare mai lungi decât în realitate, femeile vor să revină la această fază de dezvoltare din viața lor.[18] Există „strategii de păpușă Barbie" care le ajută să obțină acest efect. În primul rând, tocurile înalte. În al doilea rând, alegerea unui costum de baie sau de gimnastică răscroit pe picior — acest lucru face picioarele să pară mai lungi și creează iluzia că ele încep de la nivelul șoldului.

Al treilea mod în care o femeie își poate accentua lungimea picioarelor este mersul pe vârfuri. Această strategie dă cele mai bune rezultate când femeia nu este încălțată. Să ne gândim la situația în care un bărbat atrăgător vine la o petrecere și mai multe persoane, printre care și gazdele, sunt lângă piscină, îmbrăcate în costume de baie. Gazda observă sosirea musafirului și se îndreaptă spre el să îl salute. Dar ați observat că ea nu calcă pe toată talpa? Se apropie de el pe vârfuri! Și pentru ca nimeni să nu creadă că se comportă ciudat, arată că încearcă să evite porțiunile ude de la marginea piscinei. Observând această mică scenă putem vedea că gazda vrea ca toată lumea să creadă că se ferește să nu alunece din cauza băltoacelor. Dar adevăratul motiv este că încearcă să își impresioneze musafirul — mergând pe vârfuri încearcă în mod discret să lase impresia că are picioarele mai lungi decât în realitate.

În afară de lungirea aparentă a piciorului, pantofii cu toc înalt arcuiesc spatele femeii. Această arcuire seamănă cu „lordoza" în lumea animală. La anumite specii de animale lordoza este un semnal de disponibilitate sexuală — femelele de hamsteri, de exemplu, își arcuiesc spatele pentru a arăta unui mascul că sunt receptive. Când o femeie își scoate fundul în afară și își arcuiește spatele, acest gest are același efect de excitare asupra bărbatului — acesta este motivul pentru care revistele pentru bărbați sunt pline de poze cu femei în această postură. Când o femeie consideră că un bărbat este atrăgător, își arată uneori sentimentele arcuindu-și spatele. Poate face acest gest în picioare, așezată pe scaun sau aplecându-se în față și sprijinindu-se de o masă. Acțiunea poate trece aproape neobservată dar ea indică faptul că femeia este atrasă sexual de bărbatul respectiv.

Indicatori spațiali

Felul în care se situează în spațiu un bărbat și o femeie spune multe despre ce speră fiecare de la celălalt și despre etapa în care au ajuns în relație. De regulă, cu cât două persoane sunt mai apropiate fizic, cu atât sunt mai apropiate sexual și emoțional. Același lucru este valabil și pentru poziția corporală față în față sau oblică în raport cu partenerul. La începutul relației ambii indivizi trebuie să trateze cu atenție și respect corpul partenerului, asigurându-se că nu se apropie prea tare înainte ca celălalt să le dea permisiunea să o facă. Una dintre mișcările folosite pentru a evalua reacția partenerului este „pasul rapid".

Ultima oară am văzut „pasul rapid" practicat în felul următor: un tânăr și o tânără stăteau de vorbă, iar corpurile lor erau orientate unul către celălalt exprimând atenția reciprocă. Erau la o oarecare distanță, cu un spațiu destul de larg între ei. După câteva minute, în timp ce vorbea fata a făcut un pas mare în față, și-a completat fraza și apoi a făcut un pas la fel de mare înapoi, revenind la poziția anterioară. Deși bărbatul nu era pe deplin conștient de ceea ce se petrecea, reacția sa a fost promptă — a început să vorbească și a intrat în centrul spațiului eliberat de ea. Acum devenise mult mai vioi. Dintr-o dată era evident că o găsește atrăgătoare. Intrând în spațiul gol dintre ei femeia luase inițiativa și crease un indicator al accesibilității extrem de puternic. Revenind la poziția inițială, tânăra îl invitase să se apropie de ea și, fără să fie perfect conștient de ce se întâmplă, el acceptase fericit — ea crease un vid în spațiul dintre ei și, fără să realizeze, tânărul se simțise atras de spațiul gol.

Urmărind acest schimb, am înțeles că nici femeia și nici bărbatul nu sesizaseră ce se întâmplase. Ea nu știa că folosise „pasul rapid" sau că mișcările ei vor avea efectul dorit asupra lui. Nici el nu realizase că acțiunile ei le controlau pe ale lui ca și cum ea ar fi fost păpușarul și el păpușa. Am fost surprins și de felul extrem de simplu în care reușise ea să aducă relația în

stadiul următor — făcându-l să pășească în față, ea îi schimbase complet atitudinea și îl încurajase să observe că acum situația era mult mai promițătoare.

Indicatori locomotori

Stilul de mers joacă și el un rol important în curtare. Mai ales în primele stadii când oamenii fac judecăți rapide unul despre altul. Modificându-și mersul pentru a impresiona membrii sexului opus, femeile tind să își accentueze caracteristicile feminine. Un mod de a face acest lucru este unduirea șoldurilor. Altul este balansarea brațelor în spate în timp ce merg și întoarcerea palmelor spre exterior pentru a sublinia faptul că brațele femeilor au o mișcare de supinație mai pronunțată decât cele ale bărbaților. Bărbații care doresc să își accentueze masculinitatea fac exact invers — își balansează brațele peste corp și amplifică mișcarea în față și își întorc încheieturile spre interior pentru a sublinia faptul că brațele lor au o mișcare de pronație mai accentuată decât cele ale femeilor.

Pentru a atrage atenția asupra tinereții lor, bărbații și femeile au deseori un mers viguros, săltat și în general creează impresia unui exces de energie. Acest stil energic de mers care poate fi observat mai ales la bărbați este foarte asemănător cu „saltul demonstrativ" din lumea animală.[19] De exemplu, când gazelele observă un leu în apropiere de obicei se îndepărtează de atacator — nu alergând cât le țin picioarele, ci făcând salturi înalte în aer. Există mai multe teorii despre cauza salturilor demonstrative, dar toate ajung la concluzia că această reacție este un mod extrem de ineficient de a se salva. O ipoteză este că animalele fac salturi demonstrative pentru a-și arăta capacitatea fizică — sărind în aer o gazelă spune de fapt leului: „Uite cât sunt de puternică, câtă energie am! Nu ai cum să mă prinzi!" Aceste mesaje despre putere și energie sunt transmise și de mersul omului — există un mod de a arăta membrilor sexului opus că am putea fi un partener excelent.

Capul

În primele stadii ale curtării oamenii merg de obicei foarte departe pentru a părea mai atrăgători şi a-l face pe partener să se simtă în largul său. Există mai multe semnale cu capul care ajută persoana să atingă acest scop:

- **ACORDUL CU CAPUL (DATUL DIN CAP).** Femeile sunt de obicei ascultători foarte atenţi, îşi exprimă adesea acordul cu capul şi încurajează bărbaţii să continue să vorbească — şi să regrete mai târziu!
- **SCUTURAREA PĂRULUI.** Scuturarea părului serveşte uneori ca indicator al accesibilităţii. Iar în stadiile mai avansate ale curtării oferă atât femeilor, cât şi bărbaţilor un mod subtil de a-şi etala frumuseţea şi de a fi mai atrăgători pentru partener.
- **ÎNCLINAREA CAPULUI.** După cum am văzut deja, când capul este înclinat într-o parte, persoana pare neajutorată şi atrăgătoare. Acest gest vine de la felul în care bebeluşii îşi lasă capul pe umărul părintelui şi din senzaţia că astfel se expune o parte vulnerabilă a corpului, gâtul. Înclinând capul într-o parte transmitem semnalul ideal de accesibilitate pentru că acesta este un mesaj care reduce temerile — este un mod de a spune celuilalt „Uite, am atâta încredere în tine, încât sunt pregătită să îţi arăt şi să expun o parte extrem de vulnerabilă a corpului meu". Un gest liniştitor destul de asemănător folosit deseori de tineri este „ridicatul din umeri". Umerii sunt ridicaţi foarte repede, timp în care se ridică şi sprâncenele şi tânărul zâmbeşte.
- **EXPUNEREA GÂTULUI.** Pe lângă înclinarea capului mai există şi alte semnale ale vulnerabilităţii în care este inclus gâtul şi care joacă rolul de indicatori ai accesibilităţii. De exemplu, într-un alt gest de acest tip bărbia este ridicată uşor; în altul capul este întors astfel încât partenerul are o imagine completă a gâtului femeii. Ambele gesturi sunt semnale ale expunerii — acţiuni făcute în scopul expunerii unei părţi vulnerabile sau atrăgătoare a corpului. Un efect similar se obţine atunci când cineva îşi atinge gâtul. De exemplu, o femeie care se simte atra-

să de un bărbat își poate plimba ușor degetele pe gât atrăgând astfel atenția lui asupra vulnerabilității ei și în ultimă instanță indicând că este un partener foarte potrivit. Această ultimă acțiune are rol de semnalizare — adică este o acțiune în care persoana folosește un deget sau mâna pentru a atrage atenția asupra unei anumite părți a corpului. Un alt exemplu de semnal al expunerii este „etalarea încheieturii", în care brațul este așezat astfel încât interiorul încheieturii este prezentat altor persoane. Ca și expunerea gâtului, acest gest lasă descoperită o parte vulnerabilă a corpului. Când o femeie atrage atenția asupra gâtului sau încheieturilor ei, de cele mai multe ori nu este conștientă de ceea ce face. Tot așa, dacă bărbatul răspunde pozitiv, este puțin probabil să poată descrie gestul femeii sau să poată spune ce anume i s-a părut atrăgător la ea.

Ochii

Rolul crucial pe care îl joacă ochii în procesul de curtare a fost recunoscut de mult timp. Scriind la începutul secolului al XVI-lea, Robert Burton a denumit ochii „naratorul secret, primul pas, poarta iubirii" sau „cei care dau semnalul" și „cârligul dragostei", subliniind că printr-o simplă privire îndrăgostiții pot „înțelege dorința celuilalt înainte de a rosti măcar un cuvânt".[20]

Psihologii au descoperit că atunci când două persoane se întâlnesc pentru prima dată, deseori trag o concluzie despre celălalt în câteva secunde și foarte frecvent înainte chiar ca omul din fața lor să apuce să spună un cuvânt. De aceea, aceste impresii „fulger" se bazează deseori pe informația vizuală.[21] În plus, oamenii renunță foarte greu la prima impresie, chiar dacă au în față dovezi care o contrazic. În timpul curtării participanții își folosesc ochii pentru a „evalua" și „exprima", cu alte cuvinte, pentru a vedea cum se comportă și cum reacționează celălalt dar și pentru a transmite informații despre nevoile, intențiile și sentimentele lor. Rolul expresiv al ochilor este evident printr-un număr de semnale:

OCHII MĂRIȚI. Un mod de a deveni irezistibil pentru cineva este mărind ochii. Acest lucru se observă mai ales la femei. O față de forma unei alune, o bărbie mică, obraji rotunzi, „un nas obraznic" și o pereche de ochi mari, toate sunt trăsături ale așa-numitei „figuri de copil" — stimuli care declanșează reacția noastră înnăscută de a proteja copiii mici.[22] Făcându-și ochii să pară mai mari când este cu iubitul, o femeie lasă impresia de neajutorare, lucru care îl determină pe iubitul ei să își dorească să o protejeze și mai mult. Și el poate obține același efect făcându-și ochii să pară mai mari.

APLECAREA CAPULUI. Când își privește iubitul, o femeie poate lăsa impresia că are ochii mari lăsându-și capul în jos. Se creează astfel un efect de reducere a dimensiunilor feței, astfel încât bărbia pare mai mică iar partea superioară a feței, inclusiv ochii, par mai mari. Dar aici mai funcționează și un alt principiu. Deoarece copiii sunt mai mici de statură, uneori se uită la adulți lăsând capul în piept și ridicând privirea. Când o femeie își lasă capul în jos continuând în același timp să își privească iubitul, automat devine mai mică și deci are mai multă nevoie de apărare și protecție. Întrucât lăsarea capului în jos este corelată cu sumisivitatea, femeile sunt mult mai înclinate să facă acest gest când flirtează cu un bărbat.[23] De fapt, Ruth Campbell și colegii ei de la University College din Londra au descoperit că indivizii care sunt fotografiați privind în jos sunt văzuți ca fiind mai feminini.[24]

DILATAREA PUPILELOR. Când o persoană trăiește o emoție intensă — plăcută sau neplăcută — pupilele sale tind să se dilate. Cu toate acestea oamenii nu își pot controla conștient dimensiunea pupilei și nu au nici un mod de a ști cât de mari sau de mici sunt pupilele lor. În general, oamenii sunt mai atrași de indivizii cu pupile mari, deși rareori realizează rolul pe care îl joacă dimensiunea pupilelor în preferința lor. Dar există și indivizi care știu rolul pe care îl joacă dimensiunea pupilei și care se folosesc de această caracteristică pentru a estima dispoziția sufletească a altor persoane. De exemplu, se spune că înainte de revoluția din China, vânzătorii de figurine de jad urmăreau pupilele clienților lor pentru a sesiza dacă

aceştia sunt atraşi de o anumită piesă şi dacă sunt dispuşi să plătească preţul pe care îl cerea vânzătorul.[25] În secolul al XVI-lea italiencele foloseau tinctura de beladonă pentru a-şi dilata pupilele. Beladona *(bella donna* — care în italiană înseamnă „femeie frumoasă") conţine atropină, substanţă care dilată pupila făcând persoana să pară mai pasională şi deci mai atrăgătoare.

- **PRIVIREA LATERALĂ.** Aceasta se obţine privind spre cineva în timp ce capul este întors în altă direcţie. Acest gest transmite două mesaje diferite — privind persoana în ochi, autorul comunică o dorinţă de apropiere, iar întorcând capul, o tendinţă de evitare. Tensiunea dintre apropiere şi evitare constituie în mare parte farmecul acestui gest — din acest motiv persoana care realizează gestul pare atât de interesantă şi de atrăgătoare. Mai ales dacă gestul este însoţit şi de un zâmbet, creând un „zâmbet pieziş". Celălalt factor care contribuie la succesul gestului este sugestia implicită că persoana se va întoarce la activitatea pe care o desfăşura înainte de a face gestul. Când o femeie priveşte cu capul întors într-o parte la un bărbat, el este înclinat să creadă că ea s-a oprit din ceea ce făcea pentru a se uita la el. Şi-ar putea închipui chiar că imaginea sa era atât de irezistibilă încât femeia nu a avut timp să conştientizeze direcţia spre care se îndreaptă privirea ei! Privirea din lateral este un gest folosit în cea mai mare parte de femei, deşi există şi bărbaţi care îl folosesc cu acelaşi efect seducător. Deoarece implică o prezentare a feţei din lateral acest gest poate fi privit şi ca o formă de „flancare" — cu alte cuvinte, liniştirea prin prezentarea părţii laterale a corpului poate fi exprimată şi într-o formă condensată, prezentând cuiva partea laterală a feţei.
- **PRIVIREA MISTERIOASĂ.** Acest gest se realizează coborând pleoapele superioare şi ridicând uşor sprâncenele. Efectul este îngustarea ochilor făcându-i să arate ca „ochii din dormitor", şi mărirea distanţei dintre ochi şi sprânceană, făcând persoana să pară sumisivă. Într-un sens această privire oferă avantajele a două mesaje — pe lângă faptul că face persoana să pară sumisivă, privirea îi dă un aer misterios şi atotcunos-

Expunerea gâtului. Expunându-și gâtul, Marilyn Monroe își creează o imagine de femeie vulnerabilă și sexy. Și aici ea folosește „invitații": ridicarea umerilor o face să pară sumisivă, în timp ce privirea misterioasă și buzele întredeschise sugerează plăcerea sexuală.

cător ca şi cum persoana ar avea un secret. Totuşi, aceasta nu este singura explicaţie. Paul Ekman sugerează că privirea misterioasă are un efect atât de seducător pentru că reproduce expresia care apare pe feţele oamenilor puţin înaintea orgasmului.[26] Indiferent dacă este adevărat sau nu, această privire este folosită mai mult de femei decât de bărbaţi — foarte des în serios, dar uneori şi în glumă. Era foarte populară în anii filmului mut când a devenit gestul caracteristic al actriţei Greta Garbo care îl combina uneori cu privirea laterală. Şi Marilyn Monroe era foarte ataşată de privirea misterioasă pe care o combina cu „postura buzelor întredeschise". În această poziţie mandibula este relaxată şi buzele se întredeschid ca şi cum ar invita la sărut. Cu buzele întredeschise şi ochii pe jumătate închişi o femeie arată bineînţeles de parcă ar fi pe culmile extazului sexual. Bărbaţii găsesc această combinaţie seducătoare pentru că sugerează plăcerea pe care ar putea-o provoca unei femei dacă li s-ar da voie să încerce.

Atingerea

Comportamentul de curtare este asociat cu diferite feluri de atingere. Printre ele se numără şi autoatingerea, atingerea partenerului şi ocazii când persoanele ating sau manipulează obiecte.

- **AUTOATINGEREA.** Oamenii se ating pentru tot felul de motive când atmosfera este încărcată sexual. După cum am văzut, când ne simţim jenaţi sau speriaţi deseori producem „adaptori" atingându-ne faţa sau frecându-ne palmele pentru a ne linişti. De asemenea, oamenii se ating şi pentru a atrage atenţia asupra unei anumite părţi a corpului lor. Imaginaţi-vă un tânăr şi o tânără care au ieşit împreună în oraş şi au mers la un restaurant. În timp ce tânărul vorbeşte, partenera sa se apleacă, îşi sprijină bărbia în palme şi degetele i se odihnesc pe obraji. Este o „încadrare a feţei" — folosindu-şi mâinile ca o ramă pentru un tablou spre a defini ima-

ginea pe care vrea ca el să se concentreze. În timp ce vorbește, tânărul își trece neglijent degetele prin păr. Această acțiune este un semnal care subliniază o anumită caracteristică pentru că, chiar dacă el nu știe, scopul acțiunii este de a atrage atenția fetei asupra părului lui frumos și de a o face să își imagineze cum ar fi dacă și-ar trece mâna prin părul lui. Semnalele care subliniază anumite atribute joacă două roluri — atrag atenția asupra unei părți a corpului și fac observatorii să se întrebe cum s-ar simți dacă ar atinge în acest fel persoana din fața lor. Toate acestea se petrec în afara controlului conștient — este foarte puțin probabil ca persoana care își subliniază o caracteristică sau persoana căreia îi este adresat gestul să înțeleagă ce se întâmplă de fapt. Dacă îl veți urmări pe Hugh Grant în filme, veți observa că deseori are un zâmbet timid când își trece mâna prin păr. Scopul aparent al zâmbetului este să sugereze că se simte jenat și din acest motiv își trece mâna prin păr. De fapt, zâmbetul timid este o păcăleală — este făcut să ascundă faptul că își atinge părul pentru că în fundul sufletului vrea ca spectatorii să îl admire.

ATINGEREA ALTOR PERSOANE. După cum am văzut mai devreme, deși femeile tind să fie cele care controlează procesul de curtare, de obicei bărbatul este cel care atinge primul femeia. Asta, deoarece femeia i-a indicat că este gata să fiecare atinsă; i-a dat bărbatului undă verde. Atingerea din primele stadii ale curtării este foarte diferită de atingerea din stadiile ulterioare atât în privința inițiatorului, cât și a modului în care se realizează. În relațiile amoroase femeile tind să fie atinse mai mult decât bărbații. În parte pentru că la femei pragul atingerii este mai mic și sunt din acest motiv mai sensibile la atingere.[27] Această diferență este vizibilă la scurt timp de la naștere. În parte și datorită acestui motiv fetele savurează mai mult atingerile decât băieții și de aceea sunt atinse mai mult de părinți. Dar în afară de faptul că sunt mai sensibile la atingere și o apreciază mai mult, femeile consideră că atingerea este mai semnificativă. Pentru ele atingerea este un semn important de iubire și afecțiune, în timp ce pentru unii bărbați

atingerea nu este nimic mai mult decât un mijloc pentru obținerea unui lucru.

- **ATINGEREA OBIECTELOR.** În procesul de curtare oamenii își transmit sentimentele prin felul în care manipulează obiecte. De exemplu, într-un restaurant felul în care o femeie mângâie paharul cu vin sau își plimbă degetele pe piciorul paharului poate arăta intențiile sale față de bărbatul cu care ia masa. La fel de sugestiv este și felul în care un bărbat întinde mâna peste masă, ridică cheile de la mașina femeii și începe să se joace cu ele — oferă o dovadă certă că dorește să posede o anumită parte a ei. Dacă urmărim ce fac oamenii cu obiectele, observăm deseori cum ar dori să se poarte cu celălalt.

Conversația

Atât bărbații, cât și femeile își fac deseori griji în legătură cu ce își vor spune când se vor întâlni pentru prima oară fiindcă știu că acest lucru poate avea un impact foarte puternic asupra evenimentelor care vor urma. Bărbații se străduiesc să găsească formule de început pentru o conversație.[28] Dar pentru că femeile au mai auzit deja o mare parte din ele și nu sunt foarte impresionate nici de formulele noi, gambitul masculin pentru începerea conversației deseori eșuează. Bărbații fac eforturi mari și în alte privințe — coboară tonul vocii pentru ca aceasta să sune mai masculin și vorbesc mai încet pentru ca discuția să fie mai intimă. Femeile sunt atrase de vocile mai profunde și de aceea coborârea tonului este o idee bună — acest fenomen a fost observat în conversațiile telefonice, când femeile își imaginează că posesorul unei astfel de voci este înalt și musculos. Din acest punct de vedere calitatea vocii este de fapt un semnal nesincer, pentru că nu indică foarte corect dimensiunile corporale și poate fi foarte ușor falsificată. Totuși este un indicator destul ele bun al dominanței și apetitului sexual, pentru că bărbații cu voci profunde au un nivel mai înalt de testosteron. Prin urmare, dacă o femeie crede că un bărbat cu o voce profundă este înalt și musculos va fi proba-

bil dezamăgită, în timp ce dacă își imaginează că este dominant și sexy e probabil că așteptările ei se vor confirma.[29]

În primele stadii ale curtării bărbații tind să copleșească femeile cu complimente. Joan Manes și Nessa Wolfson, care au analizat complimentele în amănunt, au descoperit că trei sferturi din ele conțin cuvântul „tu" — lucru care este foarte natural — și că un sfert conțin cuvântul „frumos".[30] Complimentele sunt ușor de compus și la fel de ușor de înțeles datorită faptului că se înscriu în anumite șabloane. Majoritatea oamenilor sunt sceptici în privința complimentelor, dar acest lucru nu îi împiedică să le folosească și nici nu reduce eficiența acestora.

Un alt lucru care pare să dea rezultate bune este deschiderea. Relațiile între femei sunt deseori caracterizate de o deschidere intensă — prietenele știu de multe ori tot ce se poate ști despre trecutul celeilalte, ca să nu mai vorbim despre detaliile intime ale vieții sexuale. Un bărbat știe unde lucrează prietenul său cel mai bun, ce echipă de fotbal preferă și cu cine se culcă dar viața sa emoțională rămâne un mister.[31] Multe femei trăiesc cu speranța că vor găsi un bărbat care să aprecieze deschiderea la fel de mult ca și ele — unul care să dorească să se ghemuiască lângă ele pe canapea și să vorbească despre emoțiile sale. Știind acest lucru, un bărbat adoptă uneori un stil mai feminin de interacțiune în primele stadii ale curtării — vorbește cu partenera despre grijile și preocupările lui și o întreabă care sunt sentimentele ei. Dar acest lucru nu durează de obicei foarte mult. După ce se simt în siguranță în relație bărbații revin la vechile obiceiuri — vorbesc din nou despre ei înșiși și preferă faptele în locul sentimentelor.

Pentru că limbajul este trăsătura care ne plasează deasupra lumii animale avem toate motivele să credem că această capacitate de a se exprima clar va ocupa unul dintre primele locuri pe lista lucrurilor pe care bărbații și femeile le caută la un partener. Cercetări recente arată că numai bărbații pun un accent deosebit pe găsirea unei partenere care să se exprime clar. Femeile — poate pentru că știu că aceasta este o dorință destul de puțin realistă — nu își caută un bărbat cu aptitudini

lingvistice. Ele sunt impresionate de alte calități ca, de exemplu, simțul umorului.

Râsul

Râsul nu este un afrodisiac, dar este un ingredient esențial în cimentarea unei relații. Cercetările arată că într-un grup mixt, femeile sunt cele care râd cel mai mult.[32] Când sunt întrebate ce caută la un bărbat, deseori femeile spun că vor un bărbat care să le facă să râdă. Robert Provine a subliniat că bărbații urmăresc să le facă pe femei să râdă, nu să râdă sau să se amuze ei. Din perspectiva femeii, nu contează foarte mult dacă un bărbat râde și el — ceea ce este important este ca el să treacă „testul râsului" făcând-o *pe ea* să râdă.[33]

În cercetările realizate de Karl Grammer și Irenaus Eibl-Eibesfeldt în Germania, au fost înregistrate conversațiile unor perechi care se întâlniseră pentru prima dată. S-a descoperit că durata momentelor cât a râs femeia în timpul întâlnirii este direct proporțională cu dorința ei de a se întâlni din nou cu bărbatul, indiferent dacă acesta a râs și el sau nu. Totuși pentru bărbați lucrurile stau invers. Dorința lor de revedea femeia era cu atât mai mare cu cât reușiseră să o facă să râdă mai mult. Entuziasmul lor pentru o nouă întâlnire nu era deloc legat de faptul că au râs și ei sau nu.[34]

Când un bărbat și o femeie se întâlnesc pentru prima oară, probabilitatea ca ei să înceapă o relație nu poate fi estimată în funcție de durata totală a momentelor de râs — ci de cât de mult râde femeia. Există mai multe explicații pentru acest lucru. Una este că râsul reduce natura potențial amenințătoare a unei întâlniri între un bărbat și o femeie — femeia simte că dacă un bărbat poate fi amuzant, atunci nu poate fi foarte amenințător. De asemenea, este posibil ca schimbările biochimice induse de actul râsului să funcționeze ca o formă de preludiu — cu alte cuvinte, femeile caută un bărbat care să poată să le gâdile imaginația, în timp ce bărbații caută femei care doresc și savurează acest joc al ima-

ginației presupus de simțul umorului. În final, există și ipoteza lansată de Provine despre relația dintre râs și statutul social. El sugerează că „dorința femeilor de a găsi bărbați care să le facă să râdă poate fi o cerință mascată de a găsi un mascul dominant. Bărbații care trec testul dominanței sesizează recunoașterea prin râsul femeii."[35]

În mod normal nu privim râsul în această lumină, deoarece percepem persoanele care încearcă să îi facă pe ceilalți să râdă ca generatoare de bună dispoziție și nu ca pe niște indivizi care încearcă să ajungă la un statut social mai înalt. Îmi amintesc de o situație cu mulți ani în urmă, la puțin timp ce am întâlnit-o pe soția mea când am petrecut amândoi o seară cu un coleg și cu prietena lui. În timpul serii colegul meu a început să facă pe clovnul, vorbind pe un ton caraghios și strâmbându-se. Amândouă fetele se tăvăleau pe jos de râs, însă pe mine nu mă amuza deloc. Mai târziu, pe drumul spre casă, viitoarea mea soție mi-a spus că s-a simțit nemaipomenit și că îl găsea foarte amuzant pe colegul meu. Eu i-am răspuns că mie nu mi s-a părut deloc amuzant. Desigur, ceea ce nu observasem era că, amuzând fetele, colegul meu devenise mai dominant. Eu eram preocupat să mă tot plâng că are un stil foarte copilăresc. Nu realizasem că eram iritat și agresiv pentru că acesta folosise râsul pentru a dobândi un statut social mai înalt în ochii fetelor, coborându-l în același timp pe al meu.

Compatibilitatea

Când două persoane se întâlnesc pentru prima oară, folosesc un amestec de „invitații", „amânări" și „evitări". Când lucrurile merg bine între ele, majoritatea mesajelor sunt „invitații" la apropiere. Când progresul relației este incert, amânările cresc iar când relația nu mai are nici un viitor „evitările" încep să devină mesajul dominant. Monika Moore a studiat evitările folosite de femei, sau cum le numește ea „semnale de respingere".[36] Acestea includ elemente de mimică — căscatul, încruntatul și zâmbete ironice, refuzul din cap — și gesturi ca

băgarea mâinilor în buzunar sau încrucișarea brațelor peste corp. Toate aceste semnale sunt folosite și pentru a-l determina pe bărbat să fie mai reținut și a-i arăta că femeia nu dorește ca lucrurile să meargă mai departe.

Cuplurile care flirtează își exprimă deseori compatibilitatea prin mișcări și posturi. Persoanele care se plac sau care simt o legătură sunt foarte înclinate să-și coordoneze mișcările și să-și copieze posturile. Cercetările „sincronizării interacționale" au arătat că persoanele care sunt pe aceeași lungime de undă sunt înclinate să-și sincronizeze acțiunile.[37] Dacă ne întoarcem la cuplul nostru de la restaurant bărbatul ar putea, de exemplu, să bea din pahar, iar femeia ar putea răspunde stergându-și colțul gurii cu șervețelul. Peste câteva minute s-ar putea apleca spre masă, iar bărbatul i-ar putea răspunde mutându-și scaunul. Interacțiunea este sincronizată datorită ritmului subiacent în care se încadrează activitatea femeii și bărbatului — esențial nu este să se copieze unul pe altul, ci să își integreze contribuțiile separate în aceeași performanță, ca într-un balet.

Totuși există și momente când cuplurile care flirtează fac aceleași acțiuni. Cercetările de armonizare a posturii arată că între apropierea emoțională și similaritatea posturilor persoanelor există o strânsă legătură. Legătura funcționează în ambele sensuri — nu numai că persoanele adoptă posturi similare când simt că se stabilește un raport mai intens, dar și simt că s-a stabilit un raport mai intens după ce au adoptat aceeași postură.[38] Oamenii nu își propun conștient și deliberat să copieze postura partenerului. Aceste procese apar mai degrabă spontan și inconștient, astfel încât chiar după ce au adoptat aceeași postură indivizii nu sunt conștienți de ceea ce au făcut.

Această armonizare a posturii apare în timpul procesului de curtare pentru că anumite posturi sunt asociate cu anumite emoții, așa că atunci când două persoane adoptă aceeași postură există o probabilitate mai mare de a trăi aceleași sentimente.[39] Această legătură între postură și dispoziția sufletească este foarte primitivă. De exemplu, persoanele care sunt hipnotizate și primesc instrucțiunea de a face exeprienta unui

anumit sentiment au şanse mai mari de a se conforma dacă adoptă o postură care să îi conducă la sentimentul respectiv. Dacă postura în care se află persoana nu este în armonie cu sentimentul respectiv, este posibil ca sentimentul să nu fie trăit complet sau să nu fie trăit deloc. Această legătură între postură şi emoţie este prezentă şi în viaţa cotidiană. Persoanele care copiază posturile altora sunt capabile de o empatie mai bună cu interlocutorul decât cele care adoptă posturi foarte diferite. Se pare că femeile au o nevoie mult mai mare de armonizare posturală decât bărbaţii. Geoffrey Beattie a descoperit că perechile bărbat-femeie şi femeie-femeie adoptă în cea mai mare parte a timpului aceeaşi postură, dar în cuplurile bărbat-bărbat indivizii adoptă aceeaşi postură numai un sfert din timpul petrecut împreună.[40] Se pare că bărbaţii sunt mai puţin înclinaţi să adopte postura celuilalt. Pe de altă parte, femeilor le place să copieze persoana cu care se află, indiferent dacă aceasta este bărbat sau femeie.

Dacă armonizarea posturală poate fi un mod de a măsura compatibilitatea cuplului, este la fel de adevărat să spunem că nepotrivirea posturală poate fi o măsură a incompatibilităţii. Unul dintre primele simptome de perturbare într-o relaţie este tendinţa indivizilor de a adopta posturi foarte diferite când sunt împreună. Chiar dacă posturile sunt similare, ele pot fi diametral opuse, astfel încât în loc să stea faţă în faţă cei doi parteneri îşi îndreaptă corpul în direcţii diferite. Şi modul în care îşi folosesc ochii poate fi la fel de elocvent. Amintiţi-vă scena faimoasă în care Prinţul Charles şi Prinţesa Diana au fost filmaţi pe bancheta din spate a unei maşini imediat după ce se făcuse publică vestea divorţului lor. Amândoi aveau o atitudine studiată şi reţinută, dar privirile şi postura lor erau mult mai expresive — fiecare avea corpul îndreptat în altă direcţie, iar privirile se evitau cu grijă. Semnalele de respingere zburau din ambele părţi.

În afară de indicatorii care arată că o relaţie se dezintegrează există şi indicatori care arată că o persoană este profund îndrăgostită. Printre aceştia se numără lipsa de concentrare, neatenţia, oftatul, bâlbâială şi incapacitatea de a dormi, mânca

sau bea. Simptomele gripei şi ale iubirii sunt deseori identice — senzaţie de frig sau căldură, lipsă de energie şi o dorinţă copleşitoare de a se băga în pat. Boala iubirii are şi câteva simptome din tulburarea obsesiv-compulsivă — gândire unidirecţională, preocupări intense, fixarea pe nişte rutine şi observarea prezenţei unui comportament aberant fără însă a-l putea modifica.

Infidelitatea

Există patru tipuri majore de infidelitate. Primul nu implică nimic mai mult decât o intimitate împărtăşită între două persoane în condiţiile în care cel puţin una dintre ele este căsătorită. Aceste acte de infidelitate mentală sunt deseori realizate prin scrisori, prin telefon sau prin email. Deşi componenta fizică este absentă, ele pot fi la fel de periculoase ca o relaţie sexuală, mai ales dacă generează ataşamente puternice. Al doilea tip este „aventura de o noapte" în care un cuplu are o scurtă aventură, dar nu consolidează relaţia. Al treilea tip implică o relaţie mai lungă care durează de la câteva săptămâni la câteva luni, iar al patrulea este o relaţie de lungă durată, de exemplu, între un bărbat însurat şi amanta lui.

Subterfugiul este esenţa infidelităţii. Oamenii sunt dispuşi să meargă până în pânzele albe pentru a şterge orice urmă, a-şi crea alibiuri credibile şi a-şi ascunde acţiunile. în ciuda eforturilor considerabile, invariabil lasă în urmă un şir de indicii care îi dau de gol. Printre acestea se numără schimbarea unei rutine stabile, o nervozitate neobişnuită, preocuparea pentru greutatea corporală şi aspectul fizic, comunicarea evazivă, telefoane anonime şi o aparentă lipsă de interes în sex. Desigur, multe dintre aceste simptome pot apărea şi din alte motive aşa că, dacă vă bănuiţi partenerul, trebuie să fiţi foarte sigur că ceea ce interpretaţi ca semne de infidelitate nu sunt simple proiecţii ale insecurităţii şi geloziei lor.

Posesivitatea

Oamenii folosesc o gamă largă de strategii pentru a-şi păstra partenerul — zoologii le numesc „păzirea partenerului" sau tactici de „păstrare a perechii". Tacticile de păstrare a partenerului se înscriu în două categorii — cele orientate spre partener şi cele orientate spre rivalii potenţiali. Cele îndreptate spre partener includ o deschidere pozitivă, manifestarea afecţiunii, daruri, promisiuni şi declaraţii de iubire. Pe lângă acestea ele mai includ şi „ameninţări", „tachinări" şi „critici". „Ameninţările" sunt avertismente adresate partenerului care exprimă ce s-ar putea întâmpla dacă este infidel, în timp ce „criticile" sunt modalităţi de a reduce respectul de sine al partenerului atât de mult, încât acesta să nu se mai simtă demn de afecţiunea altcuiva. „Tachinările" implică flirturi cu alte persoane în public pentru ca partenerul să fie gelos şi mai posesiv.[41]

Bărbaţii folosesc mai mult ameninţările şi criticile, iar femeile preferă flirtul. Strategiile care sunt orientate spre partener tind să fie mai puţin vizibile. Cele orientate spre potenţialii rivali au un caracter mai curând public. Ele includ „indicatori ai resurselor" — cu alte cuvinte, etalarea averii pentru a descuraja potenţialii rivali arătându-le că nu au resursele necesare spre a fi concurenţi autentici — şi „ameninţări" cu intenţia de a-i speria. „Indicatorii apartenenţei" sunt cei mai frecvenţi şi dintr-un anumit punct de vedere cei mai interesanţi dintre toate tacticile de „păstrare a perechii", pentru că oamenii nu sunt întotdeauna conştienţi când le folosesc. Majoritatea semnalelor de posesiune implică proximitatea fizică — creează impresia că doi indivizi sunt apropiaţi emoţional pentru că sunt apropiaţi fizic. De exemplu, un bărbat care îşi pune braţul în jurul taliei soţiei sau mâna pe umărul ei la o petrecere transmite două mesaje — în particular îşi liniştește soţia şi arată public tuturor că ea îi aparţine. Soţia care îndepărtează o scamă de pe haina soţului sau îi aranjează cravata transmite aceleaşi mesaje de liniştire şi apartenenţă.

Oamenii arată că sunt un cuplu punându-și brațul în jurul partenerului, luându-l de braț sau ținându-l de mână când merg împreună. Sociologul Erving Goffman numea aceste acțiuni „indicatori ai legării".[42] El a arătat că principala lor funcție este să arate că persoanele sunt conectate, adică „legate" una de alta. Una dintre caracteristicile cele mai grăitoare ale unei relații stabile este dacă cei doi rămân în contac fizic în timpul mersului și, dacă o fac, cum o fac. Deși ținutul de mână pare o activitate destul de simetrică, unul din cei doi trebuie să aibă mâna în față iar celălalt să accepte să rămână în spate. Într-un cuplu căsătorit, de exemplu, soțul este de obicei cel care ocupă „poziția principală" iar soția „poziția secundară". Nu se știe foarte clar dacă acest lucru se întâmplă pentru că bărbații sunt mai înalți sau pentru că preferă să conducă din față. Când soția preia „poziția principală", face acest lucru de obicei pentru că este mai înaltă decât soțul și din acest motiv găsește că „poziția secundară" este incomodă. Dacă este mai scundă, preia „poziția principală" pentru că îi place să conducă — chiar cu prețul disconfortului ei fizic și al soțului ei. La ceremonia inaugurală a lui George Bush în 2001 a existat un caz de acest fel. După încheierea ceremoniei, Bill și Hillary Clinton se pregăteau să plece. Mergeau ținându-se de mână, Bill părea foarte liniștit și stăpân pe sine iar Hillary îl susținea moral. Totuși dacă îi priveați ceva mai atent puteați observa că Hillary avea „poziția principală" iar Bill „poziția secundară" — un aranjament care nu putea fi explicat prin prisma înălțimii lor. Acest gest arăta că Hillary avea controlul și nu Bill.

Curtarea la om ca și la animale cuprinde o serie de stadii, începând de la prima întâlnire și progresând spre actul sexual și stabilirea unei relații.[43] Tranziția de la un stadiu al curtării la următorul este indisolubil legată de o serie de indicatori care iau forma unor invitații de a mări gradul de intimitate în relație. O femeie își poate orienta corpul spre un bărbat pentru a-i arăta că este abordabilă sau un bărbat îi poate da părul la o parte de pe față pentru a-i arăta că dorește să o sărute. Felul în care indivizii reacționează la această deschide-

re este decisiv pentru progresul relației, pentru stagnarea sau pentru întreruperea ei. Ceea ce este critic în acest proces este felul în care oamenii interpretează indicatorii partenerului. Nu este suficient ca participanții să observe prezența indicatorilor comportamentali — ei trebuie să îi și decodeze corect. Când trebuie să interpreteze semnalele de curtare, oamenii fac frecvent două greșeli. Una este grija exagerată, „minimizarea mentală" a indicatorului presupunând că gesturile de afecțiune făcute de partener nu înseamnă nimic. Cealaltă eroare este „exagerarea mentală", interpretând un comportament prietenos ca pe un semn de interes sexual sau romantic. După cum am văzut, bărbații sunt mult mai înclinați să exagereze mental indicatorii femeilor. Prin urmare, femeile se miră deseori de unde i-a venit bărbatului ideea că ele sunt atât de interesate și încep să se îndoiască de capacitatea lor de a transmite mesajul dorit. Situația ideală ar fi una în care bărbații și femeile nici nu minimalizează și nici nu exagerează mental indicatorii celuilalt. Dar comportamentul de curtare presupune o anumită minimizare și subtilitate și situația ideală devine foarte puțin probabilă.

Capitolul 10

Indicatori ai minciunii

Multe dintre lucrurile pe care le spunem altora nu sunt adevărate — sunt minciuni, invenții, plăsmuiri ale minții, neadevăruri și minciuni sfruntate. S-a evaluat că mințim cam o treime din oamenii pe care îi întâlnim în fiecare zi. Minciuna apare frecvent atunci când oamenii încearcă să se impresioneze unii pe alții și acesta este motivul pentru care o întâlnim atât de des în fazele de prezentare și curtare. Robert Feldman de la Universitatea din Massachusetts a constatat că 60% dintre persoanele care au participat la una din cercetările sale au mințit cel puțin o dată în timpul discuției de zece minute și că majoritatea au spus două sau chiar trei minciuni în intervalul respectiv.[1]

Cercetările despre minciună arată că nu există nici o diferență între bărbați și femei din punctul de vedere al numărului de minciuni spuse, dar că există în funcție de sex anumite preferințe pentru un tip sau altul de minciună — bărbații sunt mult mai înclinați să spună minciuni care să îl facă pe interlocutor să se simtă bine.[2] Femeile sunt în general mai înclinate să exprime opinii pozitive și despre lucrurile care le plac și despre cele care nu le plac. Prin urmare, când femeile au de ales între a supăra pe cineva și a spune o minciună — de exemplu, când primesc un cadou pe care nu și-l doreau — sunt mult mai înclinate să încerce să protejeze sentimentele interlocutorului spunând o minciună.

Unii oameni consideră că a minți este o crimă indiferent de importanța minciunii sau de efectele ei, în timp ce alții simt că anumite minciuni sunt îndreptățite, poate chiar necesare. De exemplu, când o femeie își întreabă soțul dacă îi place noua ei coafură, de obicei îl invită să îi facă un compliment și nu să îi spună o părere sinceră. Soțul care face greșeala de a spune soției că nu îi place noua ei coafură își creează singur probleme. Același lucru se întâmplă și cu soția care îi oferă soțului o laudă mai reținută când acesta o întreabă ce crede despre performanța lui pe terenul de sport sau despre discursul pe care l-a ținut la petrecerea de la birou. Minciunile ameliorează relațiile interpersonale; fără minciuni viața noastră socială ar ajunge foarte repede într-un punct mort.

Oamenii diferă foarte mult din punctul de vedere al înclinației spre minciună. La o extremă se află adepții lui George Washington, care urmează exemplul președintelui american care era incapabil să spună o minciună; în timp ce la cealaltă se află adepții lui Machiavelli, care copiază comportamentul omului de stat florentin care susținea că minciuna este un mijloc legitim de a-ți atinge scopurile. Oamenii care obțin scoruri înalte la scalele de manipulare sunt mai înclinați să mintă și să nu aibă remușcări în această privință. Același lucru este adevărat și pentru persoanele foarte sociabile și expresive. Oamenii care mint des tind să fie foarte populari — probabil pentru că minciunile îi ajută în relațiile lor cu ceilalți.[3] Escrocii și politicienii trebuie să fie mincinoși foarte pricepuți; de fapt, capacitatea de a proiecta o imagine a cinstei, fără nici un fel de remușcări, este o trăsătură esențială a rolului pe care trebuie să îl joace. Și vânzătorii trebuie să aibă dezvoltată această aptitudine. Cu câțiva ani în urmă Bella DePaulo de la Universitatea din Virginia a realizat un experiment cu agenți de vânzări cărora le-a cerut să mintă sau să spună adevărul.[4] Când le-a analizat acțiunile și discursul, nu a găsit nici o singură diferență între cei care spuneau adevărul și cei care mințeau.

Detectarea

Deşi minciunile formează cea mai mare parte a schimburilor noastre cu ceilalţi, nu ne pricepem întotdeauna să spunem dacă o persoană ne induce în eroare sau ne spune adevărul. Asta nu din cauză că nu avem indicii, pentru că 90% din minciuni sunt însoţite de indicatori care, ca şi amprentele unui criminal, lasă în urmă dovezi ale înşelăciunii.[5]

Deseori oamenii se mândresc cu capacitatea lor de detecta dacă o persoană spune adevărul sau minte, mai ales dacă persoana este una pe care o cunosc bine. Cât de des aţi auzit o mamă lăudându-se că copiii ei nu o pot minţi pentru că „ea îi cunoaşte mult prea bine" sau un tânăr susţinând că prietena sa nu-l poate păcăli pentru că „vede prin ea"? De fapt, cercetările despre detectarea minciunilor arată că atât mama cât şi tânărul foarte probabil se înşală, pentru că oamenii detectează numai aproximativ 56% din minciunile la care sunt expuşi, adică nu cu mult peste ce ar detecta întâmplător.[6] S-a mai descoperit că şi în cazul persoanelor care se cunosc bine capacitatea lor de a sesiza minciunile interlocutorului nu devine mai mare — uneori chiar scade![7]

Sunt mai multe motive pentru care se întâmplă acest lucru. Unul este că pe măsură ce oamenii ajung să se cunoască mai bine, au mai multă încredere în capacitatea lor de a sesiza minciuna interlocutorului. Totuşi aprecierile lor nu devin mai exacte, doar încrederea lor creşte. În plus, când oamenii ajung să se cunoască bine, emoţiile încep să interfereze cu capacitatea lor de analiză şi acest lucru duce la scăderea capacităţii de a detecta reciproc minciuna. În final, când fiecare ajunge să ştie ce tip de dovadă a înşelătoriei caută celălalt în comportamentul său, îşi poate modifica comportamentul pentru a reduce şansele detectării acestor indicatori.

Există mai multe motive pentru care oamenii au performanţe atât de slabe în detectarea minciunii.

- **SFÂNTA IGNORANŢĂ.** Chiar şi atunci când există semne clare că o persoană minte, acestea pot trece neobservate, nu

pentru că oamenii nu detectează aceste semne, ci pentru că uneori nu vor să recunoască față de ei înșiși că cealaltă persoană minte. Unul dintre cele mai importante motive pentru care oamenii cred minciunile interlocutorilor este dorința de a crede în ele, urmarea este că ajung co-conspiratori în propria lor păcălire. Escrocii înțeleg perfect acest principiu. Sunt mereu atenți să spună ceea ce interlocutorul vrea să audă.[8] Dorința de a nu descoperi adevărul este prezentă și în politică. Primul-ministru britanic Neville Chamberlain a rămas în istorie pentru felul în care a fost păcălit de cancelarul german Adolf Hitler. Când Chamberlain s-a întors din Germania în 1938, arătând victorios un tratat semnat cu Hitler, a declarat public că Hitler era o persoană în care se putea avea încredere. Pe vremea aceea existau dovezi că Hitler intenționa să invadeze Cehoslovacia, dar Chamberlain a ales să ignore aceste dovezi. Dacă ar fi recunoscut ce se întâmpla, și-ar fi periclitat eforturile de a asigura pacea.[9] Oamenii au tot felul de motive pentru a ignora faptul că cineva îi minte. O soție poate prefera să creadă că soțul nu o înșală sperând că acesta își va pierde interesul pentru cealaltă femeie și se va întoarce la ea. La fel, părinții pot trece cu vederea faptul că fiul lor se droghează pentru că nu vor să fie obligați să se confrunte cu această problemă.

ÎNĂLȚIMEA PRAGULUI. Ipoteza personală despre frecvența minciunii în societate poate afecta capacitatea unei persoane de a detecta minciuna și sinceritatea. Este probabil ca persoanele foarte încrezătoare și care nu se așteaptă să fie înșelate să își stabilească un prag de detectare foarte înalt. Prin urmare, vor identifica foarte corect persoanele sincere dar nu și pe cele care le induc în eroare. Cu persoanele foarte suspicioase lucrurile stau invers — pentru că își fixează un prag al detectării prea scăzut, identifică majoritatea încercărilor de inducere în eroare, dar nu reușesc să recunoască persoanele sincere. În acest sens, ofițerii de poliție sunt un exemplu bun pentru că ei tind să își fixeze pragul foarte jos. Singurul motiv pentru care au succes în detectarea mincinoșilor este faptul că tratează pe toată lumea ca pe niște potențiali mincinoși.[10]

- **INTUIȚIA.** Există două moduri de a identifica un mincinos — căutând activ indicatori ai minciunii sau bazându-ne pe intuiție. Recent s-a descoperit că persoanele care se bazează pe intuiție au o probabilitate mai mică de a detecta mincinoșii decât cele care iau aceste decizii pe baza unor dovezi concrete.[11] Într-adevăr, când trebuie să detectăm înșelătoria, intuiția este de obicei mai mult un obstacol decât un ajutor.
- **CAUZELE MULTIPLE.** Deseori oamenii fac greșeala de a considera că anumite acțiuni sunt semne clare ale inducerii în eroare și că acestea nu pot avea și alte cauze. De exemplu, uneori se presupune că persoanele care își ating nasul în timp ce vorbesc spun automat o minciună; că gestul respectiv nu indică decât minciuna. Aceste presupuneri trec cu vederea faptul că acțiunile și afirmațiile care sunt uneori indicatori ai minciunii pot fi în alte momente semne ale altei stări mentale care nu are nici o legătură cu minciuna. Oamenii care au o încredere totală în testarea cu detectorul de minciuni cad frecvent în această capcană. Poligraful măsoară frecvența respirației, ritmul cardiac și transpirația palmelor — toate aceste manifestări sunt semne ale emoției intense. Când oamenii devin anxioși, ritmul lor respirator și cardiac crește, iar palmele încep să transpire din abundență. Când o persoană minte ea este deseori îngrijorată și anxietatea ei poate fi detectată de poligraf. Totuși există și cazuri în care persoanele sunt anxioase fără să mintă, așa cum există și cazuri când persoanele mint fără nici un fel de teamă.
- **CONCENTRAREA PE O DIRECȚIE GREȘITĂ.** Un alt motiv pentru care oamenii nu reușesc să detecteze minciunile este căutarea indicatorilor într-o direcție greșită. Locul în care oamenii caută de obicei semne care să trădeze intențiile interlocutorului este determinat de ideea lor despre posibilii indicatori ai minciunii. Dacă întrebăm o persoană cum își dă seama că cineva o minte, de obicei va menționa privirea furișă și mobilă sau agitația vizibilă la nivelul mâinilor. Alte semne ale minciunii pe care oamenii le menționează des sunt zâmbetul, clipitul rapid, pauzele lungi și debitul verbal prea mare sau

prea mic. Unele dintre aceste comportamente sunt într-adevăr indicatori ai minciunii dar multe nu sunt. Robert Krauss și colegii săi de la Universitatea Columbia din New York au comparat semnele pe care le folosesc oamenii pentru a detecta minciuna cu indicatorii reali ai minciunii și au descoperit că suprapunerile sunt foarte mici.[12]

Ochii

Majoritatea oamenilor consideră că evitarea privirii este un semn de inducere în eroare. Se presupune că mincinoșii se simt vinovați, jenați și îngrijorați și că le vine greu să își privească victima în ochi, deci își feresc privirea. În realitate lucrurile nu stau așa. În primul rând, pattern-urile privirii sunt destul de instabile — în timp ce unii mincinoși își feresc privirea, alții dimpotrivă măresc intervalul în care își privesc în ochi interlocutorul. Privirea fiind destul de ușor de controlat, mincinoșii își folosesc ochii pentru a proiecta o imagine de sinceritate. Știind că în general se presupune că evitarea privirii este un semn de minciună — mulți mincinoși fac exact invers — ei măresc deliberat durata contactului vizual pentru a crea impresia că spun adevărul. Deci dacă doriți să aflați dacă cineva minte, nu căutați să surprindeți doar privirile lăturalnice — căutați și momentele în care interlocutorul vă privește mai intens decât de obicei!

Un alt așa-zis semn al minciunii este clipitul rapid. Este adevărat că atunci când trăim o emoție intensă sau când activitatea mentală se intensifică, ritmul clipirii suferă o accelerare corespunzătoare. Rata normală a clipitului este de aproximativ 20 de clipiri pe minut, dar aceasta poate deveni de 4-5 ori mai mare când suntem sub tensiune. Când cineva minte, deseori emoțiile sale se intensifică, și când mincinoșii caută un răspuns la o problemă incomodă, procesul gândirii se accelerează. În acest fel deși minciuna este deseori asociată cu clipirea totuși nu trebuie să uităm că există momente când persoanele au o rată mai înaltă a clipirii nu pentru că mint ci pentru că

sunt sub tensiune. De asemenea, există momente când mincinoșii au o rată normală a clipirii.[13]

Corpul

Nervozitatea și mișcările stângace ale mâinilor sunt considerate indicatori siguri ai minciunii — fiindcă atunci când oamenii mint, devin agitați și acest lucru dă naștere unor mișcări nervoase ale mâinilor. Așa cum am menționat mai devreme există o clasă de gesturi numite „adaptori" care includ acțiuni ca mângâierea părului, scărpinatul în cap și frecarea palmelor. Când oamenii mint, uneori se simt vinovați sau îngrijorați că vor fi descoperiți și această preocupare îi determină să producă adaptori. Acest lucru tinde să se producă atunci când miza este mare sau când mincinosul nu are prea multă experiență. De cele mai multe ori se întâmplă exact invers. Din nou, pentru că mincinoșii sunt îngrijorați să nu se dea de gol, tind să își inhibe gestica normală. Prin urmare, gesturile lor sunt mai rigide, și nu mai animate!

Mișcările mâinii ca și cele ale ochilor tind să fie controlate conștient. Din acest motiv mișcările mâinii nu sunt o sursă sigură de informații despre minciună. Există totuși și alte părți ale corpului care se află sub control conștient, dar pentru că sunt trecute cu vederea sau neglijate, oferă deseori mai multe informații despre înșelătorie. Cercetările arată că atunci când li se cere să mintă, oamenii tind să producă mai mulți indicatori în partea inferioară a corpului. Când un alt grup este rugat să evalueze înregistrările video cu aceste persoane și să spună dacă mint sau sunt sincere, evaluările sunt mai exacte dacă imaginea arată partea inferioară a corpului.[14] Categoric picioarele și corpul sunt o sursă de informație destul de neglijată în cazul minciunii. Se pare că mincinoșii își concentrează eforturile de camuflare asupra palmelor, brațelor și feței pentru că știu că interlocutorii lor vor urmări în special aceste zone. Deoarece picioarele se află mai departe de aceste arii pe care se concentrează atenția persoanei, mincinoșii nu își bat

capul prea mult cu ele — astfel, deseori mici modificări ale poziției picioarelor și tălpilor îi dau de gol.

Nasul

Unul dintre gesturile care indică minciuna este și „acoperirea gurii". Când apare, este o încercare de mascare a sursei, bazându-se pe presupunerea că dacă alte persoane nu le pot vedea gura, acestea nu vor ști de unde a pornit minciuna. Acțiunile care urmăresc acoperirea gurii merg de la versiunile complete în care palma acoperă gura în totalitate, până la gesturile în care palma susține bărbia și un deget atinge pe furiș colțul gurii. Punând mâna pe gură sau în apropierea ei mincinosul se comportă ca un criminal care nu poate rezista tentației de a reveni la locul crimei. Ca și criminalul, mâna se oferă detectării — în orice moment cei din jur pot observa că atingerea gurii este o încercare de a ascunde o minciună.

Cu toate acestea, există și un substitut pentru acoperirea gurii — atingerea nasului. Atingându-și nasul, mincinosul trăiește confortul momentan al acoperirii gurii fără riscul de a atrage atenția asupra acțiunii sale. În acest rol atingerea nasului funcționează ca un substitut al atingerii gurii, este un indicator al ascunderii, o persoană își scarpină nasul în timp ce intenția sa reală este de a-și acoperi gura.

Există o școală de gândire care afirmă că atingerea nasului este un semn de inducere în eroare separat, care nu are nici o legătură cu gura. Unul din promotorii acestei idei este Alan Hirsch, care a făcut împreună cu Charles Wolf o analiză amănunțită a mărturiei depuse de Bill Clinton în fața Curții Supreme în august 1998, când președintele a negat că ar fi avut contact sexual cu Monica Lewinsky.[15] Ei au observat că atunci când Clinton spunea adevărul, nu își atingea nasul aproape deloc dar când a mințit în legătură cu relația sa cu Monica și-a atins nasul aproximativ o dată la patru minute. Hirsch a numit acest gest „sindromul Pinocchio" după faimosul personaj căruia îi creștea nasul ori de câte ori mințea. Hirsch a sugerat

că atunci când oamenii mint, fluxul sanguin la nivelul nasului crește foarte mult, creând o senzație neplăcută care este atenuată de atingerea sau frecarea nasului.

Există cel puțin două argumente împotriva „sindromului Pinocchio". Primul este că atingerea nasului poate fi pur și simplu un simptom al anxietății și nu al inducerii în eroare. Altul este că atunci când oamenii mint sunt deseori îngrijorați și anxioși de posibilitatea de a fi descoperiți și că aceste acțiuni sunt asociate cu paloarea facială, altfel spus, cu vasoconstricția și nu cu vasodilatarea. Aceasta este opinia lui Mark Frank de la Universitatea Rutgers.[16] Frank ne atrage atenția și asupra faptului că cercetarea minciunii prin metoda experimentului nu a arătat că atingerea nasului ar fi unul dintre indicatorii frecvenți ai minciunii. Desigur, este foarte posibil ca acest gest să nu se producă în condiții de laborator unde miza este mai mică și prețul pe care îl poate plăti o persoană care este prinsă cu minciuna nu este foarte mare. Este la fel de posibil ca atingerea nasului să nu fie pentru toți oamenii un indicator al minciunii, poate pur și simplu să fie un gest caracteristic anumitor persoane, incluzându-l pe Bill Clinton.

În final, este posibil ca atingerea nasului să nu aibă nici o legătură cu anxietatea sau inducerea în eroare și să fie o formă inconștientă de respingere. Ray Birdwhistell considera că atunci când o persoană își freacă nasul în prezența alteia își exprimă respingerea față de interlocutor.[17] După părerea lui „frecarea nasului la americani este un semn de respingere la fel de puternic ca și cuvântul «Nu!»". În această interpretare gestul lui Bill Clinton ar putea fi interpelat ca exprimând profunda respingere pentru cei care îl audiau și nu ca un indiciu al faptului că mințea.

În contextul dezbaterii mai rămâne de stabilit la ce ne referim când spunem că o persoană minte — spunem că știm sigur că minte sau că ea e conștientă că nu spune adevărul? După cum a arătat Mark Frank această problemă este foarte importantă în cazul lui Bill Clinton și al mărturiei lui în afacerea Lewinsky. Există persoane care susțin că Bill Clinton știa că minte, dar alții insistă că, având în vedere felul în care de-

finea el „sexul" și modul în care și-a construit cazul, nu mințea deloc. Acum problema care rezultă de aici este dacă persoanele care trebuie să se convingă pe ele însele că nu mint se comportă altfel decât cele care încep cu convingerea că spun adevărul.

Mascarea

Când cineva spune o minciună cu bună știință, trebuie să ascundă două lucruri — în primul rând, adevărul și în al doilea rând, orice emoție care ar putea fi generată de încercarea de a disimula adevărul. Emoțiile trăite de persoanele care mint sunt în general negative — sentimente de vinovăție sau teama de a fi descoperit — dar mincinoșii pot trăi și extazul la gândul că au reușit să ducă pe cineva de nas — fenomen pe care Paul Ekman l-a numit „satisfacția de a păcăli".[18] Când o persoană spune minciuni mici și inofensive, de cele mai multe ori nu simte nici un fel de emoție negativă. Totuși când spune o minciună importantă și miza este foarte mare, de obicei trăiește puternice emoții negative care trebuie să rămână ascunse pentru ca minciuna să aibă succes. O emoție negativă poate fi ascunsă prin întoarcerea capului, prin acoperirea feței cu palmele sau prin mascarea ei cu o emoție neutră sau pozitivă. Strategiile ca întoarcerea capului și acoperirea feței cu mâinile nu dau întotdeauna rezultate pentru că atrag atenția tocmai asupra faptului pe care mincinosul încearcă să îl ascundă. Pe de altă parte, mascarea permite mincinoșilor să proiecteze în exterior o imagine care nu este neapărat legată de minciună.

Măștile cele mai des folosite sunt „figura impasibilă" și zâmbetul. Figura impasibilă necesită cel mai mic efort; pentru a-și camufla emoția negativă mincinosul nu trebuie decât să-și pună fața în repaus. Zâmbetul este potențial mai eficient decât o mască, pentru că sugerează că persoana se simte fericită și mulțumită — cu alte cuvinte, trăiește emoții care nu sunt de obicei asociate cu minciuna.

Ascunderea gurii este un important indicator al minciunii. Când a depus mărturie în fața Curții Supreme în timpul procesului, Bill Clinton și-a atins repetat gura. Desigur, în imagine sunt prezenți și alți indicatori ai minciunii, ca transpirația excesivă, mișcările reduse ale mâinilor și o privire fixă.

Zâmbetul

Dintre toate expresiile faciale zâmbetul este cel mai ușor de produs. În același timp este și dezarmant pentru că îi trezește interlocutorului sentimente pozitive și reduce suspiciunile. Dar ceea ce recomandă zâmbetul ca armă este faptul că majoritatea oamenilor nu reușesc foarte bine să facă diferența între un zâmbet autentic și unul fals și tind să ia zâmbetul ca atare. Oamenii pot detecta de obicei „zâmbetele amestecate" care exprimă emoții negative. Le este foarte ușor, de exemplu, să recunoască un „zâmbet nefericit" în care colțurile interne ale sprâncenelor sunt ridicate în timp ce colțurile gurii sunt fie trase în sus, fie coborâte. Dar cum toată lumea știe că de cele mai multe ori încercarea de a identifica falsele „zâmbete amestecate" eșuează, acest tip de zâmbet este folosit pentru mascarea emoțiilor negative asociate cu minciuna.[19]

Dacă întrebați o persoană cum se poate identifica un individ care minte, răspunsul cel mai frecvent este prin zâmbet. Vă vor spune că atunci când o persoană minte, este foarte probabil ca ea să folosească zâmbetul pentru a-și masca adevăratele sentimente. Totuși cercetările despre minciună arată că lucrurile stau invers — persoanele care mint zâmbesc mult mai puțin decât cele care spun adevărul. Se pare că mincinoșii de ocazie adoptă un comportament diametral opus celui pe care ne-am aștepta să-l aibă persoanele care mint. Dar nu înseamnă că mincinoșii au abandonat total zâmbetul — ci pur și simplu că ei zâmbesc mai puțin decât persoanele care spun adevărul. Când o persoană care simulează produce un zâmbet, deseori acesta o dă de gol pentru că este unul artificial. Un zâmbet contrafăcut are mai multe caracteristici identificabile:

- **DURATA.** Zâmbetele contrafăcute durează mult mai mult decât cele sincere, spontane.
- **MONTAJUL.** Zâmbetele contrafăcute sunt „asamblate" mult mai repede decât cele autentice și sunt descompuse tot atât de repede.

- **LOCALIZAREA**. Zâmbetele contrafăcute tind să se reducă la jumătatea inferioară a feței în timp ce în zâmbetele autentice sunt solicitați mușchii care ridică colțurile gurii și cei din jurul ochilor care trag ușor sprâncenele în jos. Zâmbetele contrafăcute sunt controlate de alte părți ale creierului față de cele autentice — zâmbetele contrafăcute sunt produse de niște centri voluntari, în timp ce zâmbetele autentice sunt produse involuntar.
- **SIMETRIA.** Zâmbetele autentice apar pe ambele părți ale feței, în timp ce zâmbetele contrafăcute sunt deseori mai accentuate pe o jumătate de față (de obicei, în jumătatea dreaptă) deoarece căile de conducere a expresiilor faciale voluntare și involuntare sunt diferite. Dacă vedeți un zâmbet simetric, acesta poate fi autentic sau fals, dar dacă vedeți unul care apare numai pe jumătate de față, acesta este foarte probabil fals.

Deși zâmbetele simetrice și cele asimetrice sunt foarte diferite, oamenii tind să reacționeze la ultimele ca și cum ar fi adevărate. Acesta este motivul pentru care ne preocupă atât de puțin autenticitatea zâmbetului — dacă oamenii ne zâmbesc, nu ne mai interesează ce fel de zâmbet ne oferă.

Microindicatori

Când oamenii încearcă să își mascheze emoțiile, fața lor primește două seturi opuse de instrucțiuni — dacă procesele involuntare din creier trimit instrucțiuni pentru a determina fața să expună sentimentele adevărate, procesele voluntare ordonă etalarea unei expresii faciale de camuflaj. Pentru ca aceasta să reușească, procesele voluntare trebuie să fie mai puternice, astfel încât să ascundă emoțiile reale. Un camuflaj eficient depinde de o serie de factori, printre care se numără și capacitatea de a-și masca sentimentele sau intensitatea emoției reprimate. Dacă o emoție este foarte puternică, de multe ori poate depăși orice tentativă de a o suprima, astfel încât camuflajul cedează în fața emoției reale. Cu toate acestea există și mo-

mente în care o expresie apare pentru o fracțiune de secundă după care camuflajul se redresează aproape instantaneu. Aceste momente fugare în care sentimentele reale devin vizibile se numesc „expresii micromomentane" sau *microindicatori.*[2] Ei apar brusc și au o viață foarte scurtă — de obicei nu mai mult de o secundă și ajung chiar până la a 25-a parte dintr-o secundă —, cam cât durează un cadru într-o înregistrare video standard! Oamenii nu realizează apariția acestor microindicatori și majoritatea nu îi observă nici la alte persoane. Totuși în anumite meserii ca, de exemplu, cea de polițist oamenii sunt antrenați ca să le detecteze și să le folosească pentru a interpreta comportamentul altor persoane.

Când oamenii mint, generează uneori microindicatori care revelează adevăratele lor sentimente. De exemplu, o persoană ar putea să povestească despre cum a reușit să scape dintr-o clădire în flăcări, lăsând impresia că a fost tot timpul stăpână pe sine în momentul respectiv. În timp ce povestește pe față are o expresie de calm și liniște. Dar mina i se schimbă brusc și transpare frica. Aproape imediat expresia i se schimbă din nou și revine la imaginea de siguranță și calm. Dacă ați fi în fața sa și nu ați ști nimic despre *microindicatori,* probabil nu ați remarca schimbarea. Totuși pentru un observator avizat acest microindicator ar fi o sursă extrem de utilă de informații despre narator — ar arăta că el încearcă să lase impresia că a fost stăpân pe situație, dar că de fapt în timpul incidentului a fost foarte speriat.

Deoarece microindicatorii sunt reacții involuntare, sunt ca un fel de trădători — fără știrea noastră, ei trădează sentimentele noastre adevărate dar numai persoanelor care le înțeleg sensul. Mark Frank și Paul Ekman au arătat că aceste imagini fugare ale emoțiilor reale pot deveni instrumente valoroase în detectarea tentativelor de inducere în eroare.[21] Deși nu sunt foarte frecvenți, microindicatorii pot furniza o cantitate mare de informație. De exemplu, după conflictul insulelor Falkland primul-ministru britanic, Margaret Thatcher, a apărut într-un program televizat și o persoană din public a întrebat-o de ce un submarin britanic a primit ordinul de a

torpila vasul de război argentinian, *Belgrano*. Dna Thatcher a arătat că *Belgrano* se afla în apele teritoriale britanice și din acest motiv atacul a fost legitim. Acest lucru nu era adevărat — *Belgrano* era în afara apelor teritoriale britanice și chiar se îndepărta de insulele Falkland când a fost atacat. Când dna Thatcher a dat acest răspuns incorect, părea foarte calmă și sigură pe sine. La un moment dat a afișat și un zâmbet fals. Totuși pentru o fracțiune de secundă, masca ei a căzut și s-a putut vedea o imagine fugitivă a furiei, ochii s-au mărit și bărbia a fost împinsă în față. Furia pe care dna Thatcher reușise să o ascundă a străpuns masca și a ieșit la iveală. Dar imediat ce a devenit vizibilă, expresia de furie a și dispărut și camuflajul a revenit.

Modul în care reacționează oamenii când nu mai au nevoie să convingă pe cineva de adevărul spuselor lor poate fi foarte util pentru detectarea indicatorilor minciunii. De exemplu, majoritatea călătorilor care trec prin vamă nu au motive să se teamă pentru că nu au la ei mărfuri de contrabandă. Pe de altă parte, contrabandiștii trebuie să mențină aparența normalității și de obicei reușesc să facă acest lucru. Una dintre caracteristicile care îi trădează deseori pe contrabandiști este tensiunea corporală. Pentru că nimeni nu poate cunoaște mersul lor obișnuit, aceste tensiuni sunt foarte greu de detectat. Totuși reacția persoanei la ieșirea din controlul vamal poate fi observată. În acest moment, când nu mai are de ce să își facă griji, contrabadistul își va relaxa corpul dând naștere unui indicator al destinderii. Schimbarea care se produce este rareori dramatică —- de obicei umerii se lasă ușor în jos —, dar poate fi detectată. Faptul că o persoană se relaxează la ieșirea din vamă arată că pentru ea controlorii vamali reprezintă o amenințare și că are ceva de ascuns. Inevitabil, unii oameni sunt încordați la ideea trecerii prin vamă chiar dacă nu au nimic de ascuns și sunt înclinați să producă aceleași semnale de destindere ca și contrabandistul. Acest lucru arată că, deși indicatorii conțin o mare cantitate de informații, nu sunt întotdeauna un reper perfect pentru intențiile reale ale interlocutorului.

Indicatori verbali

În general, oamenii cred că mincinoșii se trădează prin ceea ce fac sau prin felul în care fac ceva. De fapt, lucrurile sau exact pe dos — cei mai buni indicatori ai minciunii pot fi reperați în discursul persoanei și nu în comportamentul ei. Aldert Vrij de la Universitatea din Portsmouth a sugerat că atunci când oamenii încearcă să prindă pe cineva cu minciuna acordă prea multă atenție comportamentului nonverbal și prea puțină discursului.[22] Acest lucru, arată el, se reflectă în tendința de a supraestima șansele lor de a detecta falsul urmărind comportamentul unei persoane și de a subestima capacitatea lor de a sesiza minciuna ascultând discursul interlocutorului.

Anumite caracteristici ale discursului pot oferi mai multe tipuri de indicatori ai minciunii. Unii vizează contextul verbal al mesajului transmis iar alții maniera în care sunt comunicate informațiile.

- **DIGRESIUNILE.** Mincinoșii fac multe digresiuni de la subiect. Tind să dea explicații complicate și lungi, deviind deseori de la subiect, dar la întrebări dau răspunsuri scurte.[23]
- **TRASAREA IMAGINII DE ANSAMBLU.** Explicațiile mincinoșilor sunt fixate pe generalități și imaginea de ansamblu, acordând foarte puțină atenție detaliilor. Rareori menționează coordonate spațiale, temporale sau sentimente ale oamenilor. De exemplu, un mincinos vă va spune că a fost să mănânce o pizza, dar nu vă va spune unde a fost sau ce fel de pizza a comandat. Când mincinoșii oferă informații, sunt rareori în poziția de a le putea dezvolta și a oferi detalii. Așa că, dacă rugați un mincinos să vă dea mai multe amănunte probabil va repeta ceea ce a spus deja. Când puneți aceeași întrebare unei persoane sincere, veți primi de obicei o grămadă de informații suplimentare.
- **ECRANAREA.** Mincinoșii dau deseori răspunsuri care să stârnească confuzia — sună logic dar nu sunt. Printre cele mai cunoscute exemple de mesaje de ecranare care zăpăcesc se nu-

mără faimosul răspuns dat de Bill Clinton în timpul procesului intentat de Paula Jones pentru hărțuire sexuală, când a fost întrebat despre relația sa cu Monica Lewinsky. Bill Clinton a răspuns „Depinde ce înțeles acordăm verbului «a fi»". Un alt exemplu este explicația dată de David Dinkins, fost primar al New York-ului, când a fost acuzat că nu și-a plătit taxele: „Nu am comis nici o crimă. Ce am făcut a fost să neglijez să mă conformez legii".

- **NEGAREA.** Minciunile politice iau deseori forma negării — vă amintiți dezmințirea dată de Bill Clinton în scandalul Lewinsky „Nu am întreținut relații sexuale cu femeia aceea, Monica Lewinsky." Când un om politic neagă că urmează să introducă un nou articol legislativ, de exemplu mărirea taxelor, de cele mai multe ori putem lua acest lucru ca pe un semn că proiectul de lege urmează să fie propus în curând. După cum spunea Otto von Bismarck, „Să nu vă bazați niciodată pe nimic în politică până când nu apare negarea oficială." Mincinoșii au tendința de a folosi mult mai mult propozițiile negative. De exemplu, în timpul scandalului Watergate, președintele Nixon a afirmat „Nu sunt un escroc". Însă nu a spus „Sunt un om cinstit".
- **ALEGEREA CUVINTELOR.** Mincinoșii vorbesc foarte puțin despre ei — folosesc cuvinte ca „eu", „mie" sau „al meu" mult mai rar decât persoanele care spun adevărul. De asemenea, sunt înclinați să generalizeze folosind frecvent cuvinte ca „întotdeauna", „niciodată", „nimeni" și „toată lumea" detașându-se astfel mental de minciuna lor.
- **EVITAREA ASUMĂRII DISCURSULUI.** Mincinoșii sunt mult mai înclinați să nu își asume patternitatea mesajului, de exemplu, prin fraze ca „Nu o să-ți vină să crezi", „Știu că sună ciudat, dar" și „Te asigur că". Aceste expresii de repudiere a mesajului au rolul de a elimina orice bănuieli pe care le-ar putea avea interlocutorul și de a le contracara.
- **FORMALISMUL.** Când oamenii spun adevărul într-un cadru informai, sunt mai înclinați să folosească eliziunea — de exemplu, să spună „nu-mi" în loc de „nu îmi". O persoană care minte în aceeași situație va fi mai tentată să spună „nu îmi" în loc de „nu-mi" pentru că oamenii sunt mai încordați când mint.

- **TENSIUNEA.** Fără să realizeze, mincinoşi au tendinţa de a mări distanţa psihologică dintre ei şi evenimentul pe care îl descriu. După cum am văzut pot realiza acest lucru prin alegerea cuvintelor. Un alt mod ar fi preferinţa pentru timpul trecut în locul prezentului.
- **VITEZA.** Pentru a spune o minciună este nevoie de un efort mental considerabil căci în afară de construirea unei replici credibile, mincinosul trebuie să ţină adevărul şi minciuna separate, un lucru destul de solicitant care, în schimb, îi poate încetini ritmul. Din acest motiv oamenii fac o scurtă pauză Înainte de a spune o minciună şi minciunile sunt spuse într-un tempo mai lent decât adevărurile — desigur cu excepţia cazului când minciuna a fost repetată cu grijă, şi când nu ar trebui să mai existe o diferenţă de viteză.
- **PAUZELE.** Mincinoşii fac mai multe pauze între cuvinte şi propoziţii. Unele din ele sunt umplute cu discontinuităţi verbale ca „hm" şi „mmm". Efortul cognitiv solicitat de o minciună spontană generează un număr mare de erori de vorbire, „scăpări" şi starturi false, când persoana începe o propoziţie şi apoi o abandonează pentru alta.
- **TONUL VOCII.** Tonul vocii unei persoane este deseori un indicator foarte bun al stării ei emoţionale, pentru că atunci când cineva se supără, tonul vocii sale începe să devină mai ascuţit. Emoţiile sunt strâns legate de ton, şi schimbările care se produc atunci când persoanele trăiesc o emoţie intensă sunt foarte greu de camuflat sau de ascuns. Deşi creşterea intensităţii sunetului este destul de constantă, uneori schimbările sunt foarte mici şi de obicei este nevoie să fi auzit persoana vorbind şi în alte situaţii înainte de a decide dacă tonul ei a crescut sau nu.

În ultima vreme s-a discutat foarte mult despre acţiunile care sunt considerate a fi asociate cu minciuna — toată lumea vă va spune că dacă o persoană se scarpină la nas sau răspunde la o întrebare privind în stânga, înseamnă că minte. Nici unul dintre aceste lucruri nu este adevărat — nu există comportamente concrete care să arate că cineva spune o minciună. Aceste elemente pot arăta că cineva trăieşte o stare conflic-

tuală, o emoție puternică sau încearcă să ascundă un sentiment de disconfort, dar nu înseamnă neapărat că minte. După cum a observat Paul Ekman, „Nu există nici un element care să poate fi considerat un indicator universal al minciunii — nu există nici gesturi, nici expresii faciale sau tensiuni musculare care în sine, independent de context, să arate că persoana minte."[24] O altă autoritate în domeniul detectării minciunii, Bella DePaulo, repetă aceeași opinie când arată că indicatorii comportamentali și verbali au o „asociere problematică" cu minciuna: „Ei se corelează cu minciuna dar nu perfect."[25]

Deși nu există o metodă garantată pentru detectarea minciunilor, se poate face totuși ceva pentru a mări șansele de a descoperi o minciună:

- Pentru a detecta cu succes o minciună, pragul încrederii nu trebuie să fie nici prea sus și nici prea jos. în acest fel veți evita concluziile de tipul „nimeni nu minte niciodată" și „toți mint tot timpul".
- Ori de câte ori este posibil, comparați acțiunile unei persoane care bănuiți că minte cu comportamentul ei din momentele când spune adevărul.
- Pentru a ajunge la performanțe înalte în detectarea minciunilor trebuie să urmăriți și comportamentele care se află în afara controlului conștient sau cele pe care oamenii sunt înclinați să le ignore.
- Când aveți ocazia, concentrați-vă pe ceea ce spun oamenii și pe felul în care transmit mesajul, mai puțin pe ceea ce fac.
- Este important să aflați dacă minciuna este spontană sau exersată și dacă are la bază o miză importantă sau una neimportantă. Dacă miza e mică sau minciuna a fost exersată suficient, detectarea ei devine mult mai dificilă.
- Pentru a detecta o minciună trebuie să vă concentrați pe o gamă largă de indicatori comportamentali și verbali. Dacă aveți impresia că puteți descoperi un mincinos bazându-vă pe un singur indicator, vă păcăliți singur.

Capitolul 11

Gesturi împrumutate de la străini

Când oamenii vorbesc aceeași limbă de multe ori este greu de detectat locul lor de origine numai bazându-ne pe vocabular, gramatică sau accent. Totuși uneori există un „Șibbolet", un test care arată de unde vin. Cuvântul „Șibbolet" este menționat în Cartea Judecătilor din Noul Testament. După ce efraimiții au fost învinși în luptă de armata galaadită, aceștia au încercat să treacă înapoi Iordanul pe furiș. Galaadiții, care voiau să se asigure că nici unul din ei nu scapă, au oprit toți bărbații care voiau să treacă râul și i-au întrebat dacă sunt efraimiți. Dacă bărbatul întrebat spunea „nu", i se cerea să pronunțe cuvântul „Șibbolet", care era echivalentul cuvântului „râu" în limba ebraică. Galaadiții pronunțau cuvântul „Șibbolet", dar efraimiții ziceau „Șibbolet". Orice persoană care pronunța cuvântul începând cu „ș" era cruțată, însă cei care începeau cu „s" erau executați pe loc.

Conversația

Există și alte moduri de a stabili naționalitatea unei persoane, de obicei cu urmări mai puțin sângeroase. Europenilor le este adesea greu să deosebească americanii de canadieni. Dar există anumite cuvinte a căror pronunție este diferită și care

pot trăda un canadian. De exemplu, canadienii tind să pronunțe cuvinte ca „shout" (țipăt) și „about" (despre) „shoot" și „aboot" în timp ce americanii sunt înclinați să pronunțe în loc de „house" (casă) „hayouse".[1] Americanii au tendința să salute cu „Ce zi minunată". Pe de altă parte, canadienii preferă însă „Este o zi minunată, nu-i așa?" Dacă americanii optează pentru o formă declarativă, canadienii preferă să își formuleze afirmațiile sub forma unor întrebări.

Deși australienii și neozeelandezii se pot detecta unii pe alții ușor, străinilor le este foarte greu să îi deosebească pentru că accentul seamănă foarte mult. Totuși există diferențe între engleza vorbită în Noua Zeelandă și cea vorbită în Australia. Unele vizează vocabularul — engleza vorbită în Noua Zeelandă, de exemplu, a împrumutat mult mai multe cuvinte de la populația indigenă maori decât engleza vorbită în Australia de la aborigeni. Există și diferențe în pronunția anumitor vocale. Australienii pronunță diferit cuvinte ca „air" (aer) și „ear" (ureche), în timp ce neozeelandezii le pronunță pe ambele ca „ear". Există și cazuri în care neozeelandezii fac distincții și australienii nu — de exemplu, australienii pronunță „moan" (a se lamenta) și „mown" (cosit) la fel, în timp ce neozeelandezii fac diferența între cele două cuvinte pronunțând „mown" „mow-an". Dar felul pronunției sunetului „i" constituie cea mai importantă diferență între diferitele dialecte. Neozeelandezii pronunță „bat" (liliac) ca „bet", „bet" (pariu) ca „bit" (bucățică), și „bit" ca „but" (dar). Englezii mănâncă „fish and chips" (pește și cartofi prăjiți). Australienii pe de altă parte lungesc vocalele și tind să mănânce „feesh and cheeps", în timp ce neozeelandezii care transformă „i"-ul în „u", preferă „fush and chiips".[2]

Acțiunea

„Shibboleth"-ele pot fi și acțiuni. Pentru a identifica naționalitatea unei persoane este suficient uneori să urmărim comportamentul ei la masă. De exemplu, englezii vor ține furcu-

lița în stânga și cuțitul în dreapta, tăind carnea cu cuțitul și transferând-o în gură cu furculița. Și americanii țin furculița în stânga și cuțitul în dreapta — dar numai atâta timp cât taie mâncarea. După ce au tăiat-o dau cuțitul la o parte, iau furculița în dreapta și folosesc mâna dreaptă pentru a transfera mâncarea în gură. În Canada convenția diferă din nou. Canadienii recurg la cuțit numai dacă situația o cere; altfel le place să-l lase deoparte și să folosească furculița pentru a tăia mâncarea și a o transfera în gură.

Zona de origine este indicată și de gesturi mărunte cum este, de exemplu, felul în care o persoană își exprimă acordul sau dezacordul prin mișcarea capului. Cele mai frecvente semnale pentru „da" și „nu" sunt mișcarea capului pe verticală și respectiv pe orizontală. Codul „datului din cap" este prezent în toată lumea, dar nu este nici pe departe unic. De exemplu, grecii și turcii folosesc codul coborârii bărbiei în piept pentru „da" și ridicarea bruscă și energică a capului pentru „nu". Gestul pentru „nu" este deseori însoțit și de închiderea ochilor, ridicarea sprâncenelor și o pocnitură ușoară din limbă. Niște vestigii ale codului „ridicării" și „coborârii" pot fi întâlnite în sudul Italiei și în Sicilia, fiind aduse în regiune de vechii greci în momentul construirii centrelor comerciale în mileniul al II-lea înainte de Christos.[3]

Dacă vizitați astăzi Roma, veți descoperi că locuitorii ei folosesc codul „darului din cap". Totuși dacă mergeți 200 de kilometri în sud, la Neapole, veți intra într-o regiune în care localnicii folosesc înclinarea capului pentru „da" și clătinarea sau ridicarea capului pentru „nu".[4] Ridicarea capului este o singură mișcare ascendentă a capului care poate fi ușor confundată cu o înclinare ușoară a capului pentru „da" începută printr-o mișcare ascendentă. Pentru a evita această confuzie, italienii din sud încep gestul afirmativ printr-o mișcare descendentă. Din acest punct de vedere se aseamănă cu grecii care folosesc o singură mișcare descendentă a capului pentru „da". Pentru că felul lor de a-și exprima acordul prin înclinarea capului nu intră în conflict cu nici un alt gest, italienii din nord nu trebuie să se gândească dacă încep mișcarea de jos în sus

sau de sus în jos. De fapt, dacă analizăm cu atenție gestul, descoperim că italienii din nord aleg direcția la întâmplare.[5] Deci dacă vreți să vă jucați de-a profesorul Higgins și să stabiliți din ce regiune vine italianul cu care stați despre vorbă, puteți urmări pur și simplu cum își exprimă acordul prin mișcarea capului. Dacă începe cu o mișcare descendentă poate fi și din nord și din sud. Dar dacă începe printr-o mișcare ascendentă, este aproape sigur din nord.

Salutul

Și salutul poate oferi indicii importante despre zona de proveniență. De exemplu, gestul de a da mâna poate fi diferit în culturi diferite, în privința circumstanțelor, a participanților, a duratei și energiei investite. În Africa acest gest este realizat cu foarte puțină forță și poate dura câteva minute, timpul necesar participanților pentru a schimba amabilități și a întreba despre rudele fiecăruia. În Africa de vest același gest include și gesturi conexe, „ornamentale", ca de exemplu, pocnirea degetelor când mâinile se despart.[6] Este posibil ca evoluția continuă a datului mâinii la populația afro-americană să se datoreze rolului central jucat de el în comunitățile din vestul Africii.

Deși englezii au ajutat la exportarea gestului și în alte părți ale lumii, în secolul al XVII-lea datul sau strânsul mâinilor era folosit exclusiv pentru pecetluirea acordurilor.[7] Doar mai târziu a devenit un salut și a început să se răspândească și în alte țări. Theodore Zeldin, autorul cărții *The French (Francezii),* afirmă că datul mâinii este un gest exportat de englezi în Franța, unde a devenit cunoscut ca „le handshake".[8] Astăzi francezii sunt foarte atașați de acest gest. Dacă vecinii lor britanici dau eventual mâna când ajung la locul de muncă, francezii își strâng mâna de mai multe ori pe zi. Și rușii dau mâna cu aceeași persoană de mai multe ori pe zi, la fel italienii și spaniolii. Pe de altă parte, englezii și germanii tind să se rezume la un singur gest de acest fel la venire și la plecare — și asta numai în cazul în care chiar hotărăsc să își dea mâna.

Alte diferențe țin de felul în care este executat gestul. Francezii, de exemplu, tind să producă o singură scuturătură energică a mâinii, italienii sunt înclinați să lungească acest gest foarte mult, reținând mâna partenerului. Regulile sociale care stabilesc cine poate strânge mâna cui diferă și ele de la o țară la alta. Dacă în Franța oamenii dau mâna indiferent de sex, în Anglia acest gest este întâlnit mai mult între bărbați și mai puțin între femei sau între un bărbat și o femeie. Preponderența gestului la bărbați în Anglia poate fi o reminiscență de pe vremea când era folosit pentru a pecetlui o înțelegere.

Când două persoane se salută fără să stabilească un contact fizic, deseori însoțesc mesajul verbal cu o înclinare ușoară a capului. Britanicii și-au construit o versiune proprie — înclinarea laterală. Bărbia este întoarsă într-o parte în timp ce fruntea coboară — cu alte cuvinte, capul coboară și se întoarce în același timp. Acest salut păcălește deseori turiștii care vin să viziteze Marea Britanie și care nu înțeleg ce poate să însemne. Originile lui sunt necunoscute. Este posibil să fi apărut în urma obiceiului de a trage de una din șuvițele de păr de pe frunte, un gest sumisiv folosit în Evul Mediu. Dar se poate ca gestul să se fi ivit în urma obiceiului acum dispărut de a-și scoate sau atinge pălăria în semn de salut. O altă sursă posibilă este făcutul cu ochiul, pentru că acest gest implică deseori o înclinare involuntară a capului într-o parte. Nuanța de șiretenie transmisă de persoana care face cu ochiul este prezentă și în înclinarea laterală. Și, în final, înclinarea capului în lateral mai poate fi un gest hibrid — o combinație între înclinarea și aplecarea capului, ambele fiind, așa cum am văzut mai devreme, semnale ale sumisivității.

O altă formă de salut care suferă numeroase variații socioculturale este sărutul. Obiceiul de a săruta mâna unei femei aproape a dispărut, însă înainte de cel de-al doilea război mondial era folosit pe scară largă în toată Europa, mai ales în țări ca Polonia și Ungaria care au aparținut în trecut Imperiului Austro-Ungar. Dacă vedeți astăzi un bărbat sărutând mâna unei femei, foarte probabil face o glumă. Dacă este serios, probabil are o conexiune cu Europa de Est.

Sărutul pe obraz diferă în funcţie de zonă în privinţa numărului de săruturi pe care le execută partenerii. Scandinavii tind să se mulţumească cu un singur sărut, în timp ce francezii preferă sărutul dublu. Olandezii şi belgienii folosesc deseori sărutul multiplu, dând cel puţin trei săruturi separate. În toate aceste ţări sărutul este o trăsătură standard în ritualul salutului. Prin urmare, toată lumea ştie la câte săruturi trebuie să se aştepte şi care obraz va fi sărutat primul. In ţări ca Marea Britanie, Australia, Canada şi Statele Unite — unde practicile salutului sunt într-o continuă evoluţie — de obicei oamenii nu se sincronizează şi dau nas în nas când încearcă să se salute sărutându-se pe obraz. Aceste probleme nu au o importanţă la fel de mare pentru galezi sau irlandezi, pentru că în istoria comunităţilor celte sărutul social era destul de prost privit.[9]

Îmbrăţişarea este o altă practică ce ia amploare în ultima vreme — în parte pentru că gestul şi-a pierdut conotaţiile politice şi a fost acceptat ca un mod în care şi bărbaţii îşi pot exprima afecţiunea. Dar încă persistă diferenţe culturale enorme în atitudinea persoanelor faţă de acest gest. Edmund Hillary ne povesteşte că atunci când a ajuns împreună cu Tenzing Norgay în vârful Everestului au stat faţă în faţă, jubilând la gândul că sunt primii oameni care au escaladat cel mai înalt munte din lume. Conform obiceiului anglo-saxon, Edmund Hillary a întins mâna să-l felicite pe Tenzing. Tenzing a ignorat însă mâna şi şi-a pus braţele în jurul lui Edmund Hillary îmbrăţişându-l.[10] Aşa era corect să fie celebrată realizarea lor!

Indicatori faciali

Naţionalitatea este uneori revelată şi de expresiile faciale. Cercetările realizate de Paul Ekman şi echipa sa arată că expresiile faciale care exprimă emoţiile fundamentale — fericirea, tristeţea, frica, surpriza, dezgustul şi furia — sunt recunoscute în toată lumea, sugerând că relaţia dintre aceste emoţii şi expresia lor facială este înnăscută.[11] Cu toate acestea exis-

tă diferențe culturale în convențiile care reglementează exprimarea emoțiilor, precum și diferențe în privința frecvenței lor de apariție, a circumstanțelor și persoanelor cărora le sunt destinate și a detaliilor de exprimare. Ray Birdwhistell a observat că în Statele Unite zâmbetul este mult mai des întâlnit deasupra liniei Mason-Dixon decât sub ea. Astfel a ajuns la concluzia că zâmbetul are semnificații diferite pentru americanii din nord față de cei din sud.[12] Desigur, nu înseamnă că persoanele care zâmbesc mai mult sunt neapărat mai fericite sau că zâmbetul are pentru ele un alt înțeles decât pentru persoanele care zâmbesc mai puțin. Totuși această observație sugerează că regulile sociale care reglementează zâmbetul sau exprimarea fericirii diferă de la o comunitate la alta.

Acest lucru este confirmat de cercetările realizate de Henry Seaford privind mimica în statul Virginia. Seaford a studiat portrete și fotografii istorice din albume de familie. Când a comparat materialul strâns în Virginia cu materialul din Pennsylvania, a descoperit un „dialect facial" caracteristic statului Virginia.[13] Acesta conținea câteva expresii faciale ca „pensa orbiculară" sau „punga". În ambele expresii, mușchii din jurul gurii sunt încordați și buzele apasă una pe alta. În „pungă" se încordează și mușchii de la colțul gurii, astfel încât buzele se strâng și adoptă o formă care seamănă cu baierile unei pungi. Seaford a observat că marea majoritate a coloniștilor din Virginia proveneau din Insulele Britanice și a tras concluzia că mimica locuitorilor statului Virginia poate fi derivată din expresii faciale care au fost cândva specifice Marii Brita nii.

Englezii au de mult reputația unor persoane reci și impasibile. De asemenea, se spune că englezii „nu se pierd cu fi rea" [have „a stiff upper lip" — textual au „buza superioară rigidă" — *n. t.*. În general, această expresie se referă la tăria lor de caracter dar imaginea descrie la fel de bine mimica lor obișnuită. Când zâmbesc, englezii sunt mult mai înclinați să-și țină dinții ascunși și să împingă colțurile gurii lateral, nu în sus. Când fața este în repaus, englezii au uneori tendința de a-și strânge buzele. Acest gest vine din secolul al XVI-lea când

o gură mică era considerată foarte atrăgătoare. Putem vedea foarte clar această tendință în portretele făcute de Holbein lui Henric al VIII-lea și în portretul făcut la căsătoria cu Jane Seymour, în care regele și viitoarea regină au amândoi buzele strânse și răsfrânte.[14]

Obiceiurile faciale sunt și ele influențate de limbaj. Franceza, de exemplu, are o articulare foarte diferită de alte limbi. Turiștii remarcă deseori felul neobișnuit în care francezii își mișcă buzele și mai ales împingerea lor în afară în timpul vorbirii. După părerea lui Theodore Zeldin, această mișcare este determinată de faptul că limba franceză are mai multe sunete care solicită rotunjirea buzelor decât oricare altă limbă. „Nouă din șaisprezece vocale specific franțuzești", spune el, „solicită rotunjirea puternică a gurii, comparativ cu două din douăzeci în limba engleză. (Germanii au cinci vocale rostite prin rotunjirea buzelor). Gradul de rotunjire a gurii în limba franceză este cu atât mai mare cu cât vocalele care vin după consoane necesită deseori o pregătire a gurii înainte de rostirea consoanei."[15]

Observații similare au fost făcute și pentru limba germană. Robert Zajonc și colegii săi au fost interesați de ideea că sunete diferite generează un aport diferit de sânge în creier și că influențează diferit starea de spirit a individului. Pentru a testa această ipoteză au rugat un grup de vorbitori ai limbii germane să citească cu voce tare o poveste care avea fie foarte multe sunete „ii", fie foarte puține.[16] Participanții care au citit povestea cu multe „ii"-uri au avut fruntea mai fierbinte și au evaluat mai negativ performanța personajului principal. Autorii cercetării au considerat că aceste rezultate susțin ipoteza că sunetul „ii" afectează volumul fluxului sanguin în creier și în ultimă instanță dispoziția.

Deși acest efect anume nu a putut fi reprodus, psihologii au descoperit că pozițiile gurii pot afecta starea sufletească a individului și în alte feluri. De exemplu, persoanele care sunt rugate să țină un creion între dinți în timp ce urmăresc niște desene animate (și care reproduc fără să fie conștienți poziția gurii în timpul zâmbetului) sunt mai înclinate să considere de-

senele mai amuzante decât persoanele care ţin creionul între buze sau în mână. Cercetarea vine în sprijinul teoriei „feedbackului facial" care avansa ideea că dispoziţia individului poate fi modificată de expresia facială pe care o adoptă.[17]

Indicatori în conversaţie

Entuziasmul şi plăcerea conversaţiei diferă foarte mult de la o ţară la alta. Francezii au părut întotdeauna englezilor vorbăreţi. „Un francez", declara dr Johnson, „simte nevoia să vorbească tot timpul, indiferent dacă ştie sau nu ceva despre subiectul conversaţiei; un englez se mulţumeşte să nu spună nimic, dacă nu are ceva de spus." Şi italienii au reputaţia de a fi vorbăreţi, ca şi irlandezii de altfel. La polul opus se află finlandezii şi suedezii din nord care sunt fericiţi să savureze prezenţa altora fără a spune un cuvânt.

Faptul că finlandezilor le place liniştea este evident şi în felul în care îşi organizează conversaţiile. Deşi finlandezii au o gamă largă de sunete pe care le pot folosi ca semnale de fond când se află în poziţia ascultătorului, preferă de obicei să folosească semnale vizuale, ca încuviinţarea din cap, pentru a încuraja vorbitorul şi a-i arăta că înţeleg la ce se referă. Această evitare a semnalelor de fond sonore oferă siguranţa că numai persoana care are ceva de spus deţine rolul vorbitorului. Un alt efect este că o conversaţie finlandeză sună destul de unilateral şi artificial —lucru care pe străini, care sunt obişnuiţi cu fundalul sonor, deseori îi deranjează. Această senzaţie este accentuată şi de faptul că în conversaţiile finlandeze sunt foarte puţine întreruperi. Prin urmare, când un străin vorbeşte cu un finlandez are deseori impresia că acesta nu doreşte să vorbească, nu este atent şi nici interesat de discuţie.[18]

Această experienţă cu greu ar putea fi trăită de un turist Care vizitează. Italia, unde conversaţia este un fel de „teren al tuturor". În Italia conversaţiile seamănă deseori cu nişte competiţii, mai ales dacă au loc între prieteni. În aceste cazuri vorbitorul îşi fixează deseori privirea pe ascultător, În timp ce

acesta privește în altă parte. Desigur, acest lucru este exact opusul situației întâlnite în alte țări, în care ascultătorul îl privește intens pe vorbitor, iar vorbitorul este mai puțin concentrat pe ascultător. Într-o conversație italiană ascultătorul se uită deseori în jurul său, luând un aer plictisit, în timp ce vorbitorul se mișcă încontinuu pentru a fi mereu în fața ascultătorului și își folosește mâinile, încercând să capteze atenția acestuia.

În Italia schimbarea rolurilor în conversație se face după modelul „scoicii" — preluat după celebra scenă din romanul lui William Golding, *Lord of the Flies (Regele muștelor)* în care un grup de băieți din Anglia e abandonat pe o insulă.[19] Adunându-se pentru prima lor consfătuire, toți băieții vorbeau în același timp, așa că au stabilit o regulă ca, începând din acel moment, să vorbească pe rând — vorbitorul avea să fie cel care ținea în mână scoica uriașă găsită pe plajă. La italieni conversațiile urmează modelul scoicii, nu pentru că ei ar dori să elimine dialogurile suprapuse — acest lucru ar fi aproape imposibil —, ci pentru că persoana care are mâinile în aer este de obicei considerată ca fiind vorbitorul.[20]

În Italia un vorbitor care dorește să-și păstreze rolul trebuie să se asigure că are tot timpul mâinile în aer, că gesticulează și reușește să rețină atenția vorbitorului. Pe de altă parte, ascultătorul nu produce un fundal sonor prea susținut, în parte pentru că vorbitorul nu are nevoie de încurajare spre a continua să vorbească și în parte pentru că ascultătorul nu este foarte dornic să rămână în ascultare, fiind din acest motiv mai puțin interesat să ofere un suport semnificativ vorbitorului. În conversațiile italienești ascultătorul refuză deseori să-și exprime aprobarea, uitându-se în altă direcție în timp ce interlocutorul său continuă să vorbească. Uneori acest gest poate duce la scene puțin teatrale, în care vorbitorul îl urmărește îndârjit pe ascultător, încercând să îl convingă să își abandoneze poziția gesticulând nebunește, în timp ce ascultătorul refuză să ratifice poziția vorbitorului, neacordându-i acestuia întreaga sa atenție. Pentru a arăta că intenționează să vorbească în continuare, vorbitorul trebuie să-și mențină mâinile în aer și să se

Indicatori în conversație. Italienii își folosesc mâinile pentru a menține atenția interlocutorului și a păstra rolul vorbitorului în cadrul conversației.

asigure că ascultătorul nu-şi ridică mâinile solicitând rolul vorbitorului. La prima mea vizită în Italia am fost izbit de felul în care se atingeau oamenii în timpul conversaţiei. Când am văzut două persoane discutând şi vorbitoarea atingându-l pe ascultător pe braţ, am presupus că era un gest afectuos. Ceea ce nu am remarcat la început a fost faptul că aceste atingeri au rol de „control". Ele nu au intenţia de a linişti ascultătorul, ci de a păstra rolul vorbitorul asigurându-se că ascultătorul nu îşi ridică mâinile!

Când italienii vor să renunţe la rolul vorbitorului, lasă pur şi simplu mâinile în jos, arătând că nu vor să mai continue să vorbească. Un alt semnal de încheiere folosit de vorbitori este ridicatul din umeri, gest care are un sens foarte apropiat de „Nu ştiu", expresie folosită uneori de vorbitorii din alte regiuni pentru a ceda rolul. Ascultătorii care doresc să vorbească pot fie să întrerupă vorbitorul, fie să îl apuce de braţ, trăgându-l în jos şi ridicându-şi ei mâinile în aer. Ascultătorul care vrea să arate că nu doreşte să preia rolul vorbitorului poate face acest lucru încrucişându-şi braţele sau ţinându-le la spate. Este un indicator al „nonintenţionalităţii" — arată că ascultătorul nu doreşte să înceapă să vorbească. La urma urmei, cum ar putea să o facă fără mâini?

Mâna

Uneori putem identifica naţionalitatea unei persoane de la distanţă, observând cum îşi foloseşte mâinile. În parte pentru că unele naţiuni gesticulează mai mult decât altele. Dacă ar exista un campionat al gesticulării pe naţiuni, italienii ar câştiga din start. Preferinţa italienilor pentru gesticularea frenetică este cunoscută de mult timp. În 1581, autorul cărţii *A Treatise of Daunccs (Un tratat al dansului)* observa că „Italienii folosesc în conversaţie atât de multe gesturi încât dacă un englez i-ar vedea de la distanţă, fără să audă ce spun, ar crede că sunt nebuni sau că vor să tragă pe sfoară pe cineva." La polul opus,

autorul observă că un preot german în amvon se mișcă de parcă ar fi paralizat.[21]

Tindem să presupunem că națiunile care gesticulează mult au fost dintotdeauna mai animate și că națiunile care gesticulează foarte puțin, ca englezii, au fost întotdeauna reticente și neexpansive. Acest lucru nu este adevărat. Este general acceptat, chiar și de englezi, că nu sunt un popor prea expresiv și că nu se dau în vânt după manifestările nonverbale spectaculoase. Totuși a existat o vreme în care gesturile au jucat un rol mult mai important în viața lor. O bună cunoaștere a posturilor și gesturilor era absolut necesară pentru orice actor din epoca elisabetană și piesele lui Shakespeare sunt pline de indicații de posturi expresive și mișcări ale mâinilor. Desenele lui Hogarth care prezintă scene din viața cotidiană în Anglia secolului al XVIII-lea arată că gesticularea era foarte la modă pe vremea aceea și că nu era rezervată unor anumite pături sociale. Comportamentul distins al oratorilor care vorbeau în fața Parlamentului sau al preoților în amvon în secolul al XIX-lea includea și o folosire extravagantă a gesturilor. Totuși în această perioadă a început să câștige teren un stil mai sobru de comportare în societate și englezii au început să-și piardă interesul pentru gesticulare.[22]

Din punct de vedere istoric, francezii s-au îndreptat în direcția opusă. Aceștia gesticulează astăzi plini de entuziasm, dar lucrurile stăteau cu totul altfel în secolul al XVI-lea. Înainte de venirea Caterinei de Medici de la Florența pentru a deveni soția lui Henric al II-lea, nobilii de la curtea Franței foloseau extrem de puțin gesturile, considerând că agitarea mâinilor în aer este un spectacol vulgar și trivial. Totuși în perioada Restaurației, francezii se alăturaseră deja națiunilor care gesticulează mult și au continuat să-și mențină această poziție până în ziua de azi.

Dacă veți compara un italian cu un francez, veți observa că gesturile lor diferă din mai multe puncte de vedere. În primul rând, italianul își mișcă mâinile mai mult decât francezul. Totuși pozițiile degetelor în timpul gesticulării sunt mult mai

revelatoare. De regulă, francezii tind să folosească mai mult posturile deschise ale mâinilor, în timp ce italienii preferă „prinderea de precizie" în care degetul mare și arătătorul, de exemplu, se apasă reciproc sau în care vârfurile tuturor degetelor se unesc. Un alt indiciu al naționalității poate fi întâlnit în ritmul gesticulării — mișcările francezilor înclină să fie mai languroase și mai regulate, în timp ce gesturile italienilor sunt mai sacadate și au un ritm variabil. Apoi, avem geometria gesticulării — cu alte cuvinte, spațiul în care se mișcă mâinile când gesticulează. Aici descoperim că francezii tind să își reducă mișcările la palme și antebrațe, în timp ce italienii își mișcă brațele cu totul. Prin urmare, gesturile italienilor sunt mai expansive și mai expresive.

Un alt grup care gesticulează mult fără a folosi însă mișcările expansive îl reprezintă evreii est-europeni. David Efron, care a făcut o analiză a gesturilor în New York în timpul celui de-al doilea război mondial, a observat că persoanele care proveneau din comunitățile evreiești din estul Europei își țineau coatele apropiate de corp și brațele la piept — palmele fiind mereu în mișcare dar niciodată departe de corp.[23] Acesta este stilul de gesticulare caracteristic popoarelor oprimate — oamenii doresc să intre în relație, dar se tem să își reducă mecanismele defensive. Mâinile se întind în căutarea contactului, dar brațele și coatele stau în rezervă, apărând corpul de atacuri. Spre deosebire de circumferința redusă, aproape conciliantă a gesturilor evreilor, gesturile italienilor sunt foarte largi. Deoarece coatele lor nu sunt lipite de corp, mișcările sunt mult mai spectaculoase.

Există diferențe între națiuni și în privința sensurilor atribuite anumitor gesturi. Ridicarea degetului mare, gest în general considerat un semn de aprobare sau o urare de noroc, nu are întotdeauna conotații pozitive. În Grecia, parțial și în Australia, în zonele în care există comunități mari de greci, ridicarea degetului mare este o insultă. Este un gest castrator asemănător ca sens ridicării degetului mijlociu și este frecvent asociat cu expresia „Stai pe asta!" Merită să țineți minte acest lucru dacă vă gândiți să vizitați Grecia.[24] Alegeți orice gest,

numai nu arătați degetul mare mașinilor care trec pe autostradă, pentru că nu va opri nici una!

Un alt gest care poate fi interpretat greșit este faimoasa insultă grecească, *moutza*. Palma cu degetele răsfirate este prezentată persoanei pe care doriți să o insultați. *Moutza* vine din vechiul obicei bizatin de a plimba infractori înlănțuiți pe străzi unde populația locală ridica de jos gunoaie și pământ încercând să îi nimerească în față. Din fericire acest obicei dezonorant a dispărut demult, dar *moiitza* s-a perpetuat ca o insultă foarte violentă, deseori însoțită de expresii ca „Lua-te-ar dracu!" sau „Du-te naibii!" Desigur, pentru străini *moiitza* pare o inocentă expunere a celor cinci degete, deci poate fi confundată cu gestul care indică cifra cinci. Se spune că așa s-a și întâmplat cu câțiva ani în urmă când echipa engleză de fotbal Nottingham Forest juca cu un club grecesc din Atena.[25] Corespondentul sportiv al unui ziar britanic a relatat că un grup de fani ai echipei grecești s-au apropiat de autocarul care îi transporta pe jucătorii britanici și au arătat cu mâna estimarea lor despre scorul final al meciului — cinci-zero! Bietul reporter nu înțelesese că era vorba de o insultă violentă și nu de o predicție lansată înainte de meci.

O greșeală similară s-ar putea produce în cazul faimosului gest V-de-la-Victorie. După cum se știe, acest gest este realizat îndepărtând arătătorul de degetul mijlociu, ținând restul degetelor strânse în pumn și întorcând mâna cu palma spre interlocutor. In majoritatea țărilor poziția palmei nu contează și gestul victoriei poate fi realizat la fel de corect cu palma spre exterior sau spre individ. Totuși în țări ca Grecia și Marea Britanie, poziția palmei are o importanță crucială. În Grecia există o versiune miniaturală a *moutzei* în care se folosesc numai arătătorul și degetul mijlociu, restul degetelor fiind strânse iar palma îndreptată spre exterior. Acest gest insultător este uneori însoțit de expresia „Tacă-ți fleanca!" sau „Cară-te!" Ca și faimosul gest al lui Churchill — V-de-la-Victorie — *moutza* miniaturală este executată cu palma spre exterior. De aceea, pentru a evita orice confuzie, grecii fac gestul victoriei cu palma spre interior. Totuși acest gest este identic cu faimoasa insul-

tă britanică în formă de V. Când britanicii vor să se insulte unii pe alții, fac deseori un semn în formă de V cu palma spre interior. Faptul că britanicii și grecii au ales același gest pentru a exprima mesaje complet diferite poate duce la confuzii internaționale — când un grec execută gestul în V cu palma spre el, acesta vrea să spună de fapt „Victorie!", dar un englez poate crede că îl insultă. Dacă palma se află în poziție inversă, situația se schimbă. Acum britanicul vrea să transmită mesajul „Victorie!" iar grecul crede că este insultat.[26]

Unele gesturi se rezumă la o anumită țară, altele la o anumită regiune din țara respectivă. Există și gesturi care pot fi întâlnite în mai multe țări — de exemplu, gesturile băutului. Când o persoană vă oferă de băut mimând actul ducerii paharului la gură, deseori se poate stabili țara ei de origine după felul în care ține degetele. Persoanele din țările unde se bea multă bere, ca Marea Britanie, Olanda, Germania și Belgia, tind să strângă degetele în jurul unui pahar de bere imaginar, patru degete arcuindu-se și aflându-se în fața degetului mare. Persoanele care vin din țări în care se bea multă vodcă — de exemplu Rusia, Ucraina sau Polonia — folosesc gestul care imită forma paharului mic de vodcă. Aici primul și al doilea deget se arcuiesc spre degetul mare și mâna face unul sau două gesturi scurte care simulează turnarea conținutului rapid pe gât. Oamenii care vin din țări unde se bea vin, ca Franța, Italia sau Spania, imită de obicei o sticlă de vin închizând degetele în pumn, lăsând degetul mare întins spre exterior și indicând cu el spre gură. Gestul este realizat uneori ridicând mâna deasupra gurii pentru ca gâtul „sticlei" să fie îndreptat în jos. În această formă gestul imită vechiul obicei de a bea din ploscă, în care plosca era ridicată deasupra capului, iar vinul era turnat în gură. De aceea, este foarte probabil ca gestul „sticlei de vin" să fie un vestigiu — cu alte cuvinte, un gest înrădăcinat într-o practică străveche care a dispărut între timp.

Comparând națiunile, vedem că unele gesticulează mai mult decât altele și că le putem împărți în trei mari grupe. În prima grupă intră popoarele nordice — suedezii, finlandezii, norvegienii și danezii — care folosesc foarte puțin gesturile și

care comparativ cu alte țări, sunt ageamii în comunicarea de acest tip. In această categorie intră și japonezii, coreeni și chinezii care folosesc și ei foarte puțin gesticularea. A doua grupă include britanicii, germanii, belgienii și rușii, care folosesc moderat gesturile. Popoarele din această categorie tind să își folosească mâinile numai când sunt pradă unor emoții puternice, când trebuie să comunice la distanțe mari și când simt nevoia de a se amenința sau insulta unii pe alții. În a treia grupă intră italienii, francezii, grecii, spaniolii și portughezii. Aici intră și popoarele sud-americane, ca argentinienii și brazilienii, care au fost puternic influențate de italieni, spanioli și portughezi. Aceste trei grupe se potrivesc pentru țările care au o cultură uniformă sau un grup cultural dominant. În țările multietnice ca Statele Unite, această clasificare nu mai este la fel de eficientă, pentru că anumite grupuri etnice din țara respectivă folosesc limbajul nonverbal mai mult decât altele. Acest lucru arată că o cultură joacă un rol mult mai important decât naționalitatea în stabilirea comportamentului.

Unii indicatori sunt universali, alții sunt locali. Indicatorii universali vin din zestrea biologică comună — de exemplu, ochii măriți din expresia facială a fricii constituie o trăsătură înnăscută a reacției umane la frică și din acest motiv se întâlnesc pe toate continentele. Totuși unii indicatori sunt extrem de răspândiți nu pentru că ar fi reacții înnăscute, ci pentru că au fost copiați și împrumutați de popoarele de pe tot globul. Faptul că aproape în toate țările de pe glob tinerii poartă șepci de baseball cu borul în spate nu are nimic în comun cu biologia — este pur și simplu un gest la modă. Apoi există și indicatori locali care apar numai în anumite grupuri de oameni. Și ei își datorează existența inventivității culturale, de aceea sunt mult mai predispuși la schimbări decât indicatorii programați biologici. Uneori este destul de dificil de diferențiat între indicatorii universali și indicatorii locali și, în absența dovezilor contrare, putem presupune că înțelesurile pe care le atribuim noi anumitor acțiuni sunt similare cu cele atribuite de persoane din alte părți ale lumii acestor acțiuni. Dar, așa cum am văzut, există numeroase cazuri când persoane din

zone geografice diferite atribuie un înțeles total opus aceloraşi acțiuni. Când ignorăm acest fapt, neînțelegerile pot apărea foarte ușor. Dacă unele dintre ele pot fi amuzante și nesemnificative, altele pot avea consecințe mult mai grave.

Capitolul 12

Gesturi ale fumătorilor

Felul în care fumează o persoană spune multe despre felul ei de a fi, despre sentimentele ei și despre cum dorește să fie percepută de alte persoane. Fumatul este o activitate foarte bogată în informații despre persoana fumătorului, despre atitudinea ei față de fumat și relația cu alte persoane. Învățând să descifrăm acești indicatori comportamentali, putem înțelege ce „spun" fumătorii despre ei — de unde vin, tipul lor de personalitate, dispoziția, lucrurile pe care vor să le realizeze, chiar dacă ei nu conștientizează asta. Dacă sunteți fumător, înțelegerea acestor indicatori vă va ajuta să sesizați ce fel de mesaje transmiteți și ce spune stilul dumneavoastră de a fuma despre dumneavoastră.

Cercetările științifice despre stilul de a fuma — așa-numita „topografie a fumatului" — au analizat în amănunt mecanica fumatului.[1] Au măsurat intervalul de timp necesar pentru fumatul unei țigări și al unui trabuc, de câte ori se trage în piept, durata, volumul, intervalul în care fumul este ținut în gură înainte de a fi tras în piept, intervalul în care fumul rămâne în plămâni și intervalul dintre două respirații succesive. Variațiile acestor trăsături ne oferă foarte multe informații despre fumat și despre felul în care fumătorul își dozează cantitatea de nicotină ingerată. În plus, felul în care o persoană își aprinde țigara sau trabucul, modul în care îl ține, poziția sa în gură, gesturile pe care le face între două inhalări succesive —

toate acestea oferă indicii importante despre impresia pe care fumătorul încearcă să o transmită.

Încercările ştiinţifice de a înţelege atracţia fumatului sunt de obicei exprimate în termeni pur chimici. Totuşi în cea mai mare parte fumatul este o activitate care se desfăşoară în compania altor persoane, fiind de aceea foarte influenţat de impresia socială pe care fumătorii încearcă să o transmită.

Cum ţinem ţigara

În cea mai mare parte a timpului când o ţigară sau un trabuc este aprins, nu este realmente fumat ci lăsat în gură, pus într-o scrumieră sau ţinut în mână. Cele trei feluri principale de a ţine ţigara sunt „penseta", „săgeata" şi „picioarele", În „poziţia pensetei", ţigara sau trabucul este ţinut între degetul arătător şi degetul mare, în „poziţia săgeţii", ţigara este ţinută între degetul mare, arătător şi degetul mijlociu — ca şi cum aţi ţine o săgeata pe care vă pregătiţi să o aruncaţi la ţintă. În „poziţia picioarelor", ţigara sau trabucul este ţinut de arătător şi degetul mijlociu — cu alte cuvinte, între cele două degete pe care le folosim pentru a imita cu mâna actul mersului.

În esenţă, există două moduri de a prinde cu mâna un obiect — „prinderea în forţă" şi „prinderea cu precizie".[2] În „prinderea în forţă", degetul mare şi celelalte patru degete se strâng în jurul obiectului, în timp ce în „prinderea cu precizie" sunt folosite numai degetul mare şi arătătorul. Una dintre trăsăturile care îl deosebesc pe om de cimpanzeu şi de alte primate este „opozabilitatea" degetului mare şi faptul că putem apuca un obiect cu mai multă abilitate decât rudele noastre neumane. „Prinderea în forţă" nu joacă nici un rol în actul fumatului, dar „prinderea cu precizie" apare în „pensetă" şi în „săgeată". Interesant este că „poziţia picioarelor" nu se poate încadra în schema „forţă/precizie". De fapt, este specifică fumatului — singurul moment în care oamenii apucă un obiect numai cu arătătorul şi degetul mijlociu este când ţin o

țigară sau un trabuc. Atracția acestei poziții este că țigara sau trabucul nu împiedică desfășurarea altor activități — permite fumătorului, dacă este nevoie, să țină și un alt obiect în aceeași mână. Acest lucru îl ajută să lase impresia că fumatul este o activitate secundară.

Există și alte moduri de a ține țigara sau trabucul. De exemplu, pot fi ținute între degetul mare și inelar, între degetul mijlociu și inelar sau între inelar și degetul mic. Totuși acestea sunt rare, fiind de aceea folosite numai pentru a identifica personajele negative sau străinii în filme. Mesajul transmis de ele este foarte clar — o persoană care nu poate fuma așa cum se cuvine, nu este de încredere.

Sexul fumătorului

Din anumite puncte de vedere topografia fumatului este foarte asemănătoare pentru femei și bărbați — în medie trag cam același număr de ori în piept fumul unei țigări, iar durata și intervalul dintre două respirații este același. Totuși sexele diferă în anumite privințe — cea mai evidentă este intervalul dintre expirație și inspirație; bărbații țin fumul în plămâni mai mult decât femeile, acesta fiind și unul dintre motivele pentru care absorb mai multă nicotină decât ele.

Cele mai importante diferențe dintre sexe nu vor fi întâlnite în topografia fumatului, ci în felul în care bărbații și femeile își manipulează țigările — în felul lor de a aprinde țigara, de a o ține în mână, de a o pune în gură. Atât bărbații, cât și femeile folosesc „penseta" dar în general în maniere foarte diferite. Bărbații tind să folosească o „pensetă" deschisă, formând un cerc între degetul mare și arătător, în timp ce femeile sunt mai înclinate să folosească o „pensetă" închisă reducând spațiul dintre cele două degete. „Penseta" închisă este foarte răspândită printre fumătorii de marijuana, în mare parte pentru că le permite să fumeze țigara până la capăt. De fapt, asocierea este atât de puternică încât simplul gest este recunoscut ca o aluzie la marijuana.

Există mai multe variante ale „poziției picioarelor". Una este „poziția piciorului îndoit", în care țigara este așezată între degetul arătător și mijlociu, ambele degete fiind îndoite; în „poziția piciorului întins" ambele degete rămân drepte. Deoarece țigara este mai ușor de ținut în mână prin îndoirea degetelor, „poziția piciorului îndoit" este mai comodă acesta fiind și motivul pentru care este folosită atât de bărbați, cât și de femei. „Poziția piciorului întins" este mai dificil de realizat, dar este mai elegantă, fiind preferată de femei.

„Poziția piciorului îndoit"

Bărbații și femeile tind să își țină țigările la distanțe diferite de baza degetului. Fiecare deget are trei falange. Dacă vă imaginați că ultima falangă reprezintă laba piciorului, falanga mijlocie gamba și falanga cea mai apropiată de palmă coapsa, iar punctul în care degetele se întâlnesc este șoldul, atunci veți observa că majoritatea oamenilor folosesc o prindere „la nivelul gambei" — cu alte cuvinte, folosesc falangele mijlocii ale degetelor pentru a ține țigara. Femeilor le place „poziția labei piciorului", păstrând degetele întinse. Același lucru este valabil și pentru bărbații care vor să transmită o impresie de sofisticare. Totuși bărbați care au o muncă manuală sunt înclinați să folosească o prindere „la nivelul coapselor" sau chiar una „la nivelul șoldului", cu degetele îndoite.

„Poziția
piciorului întins"

Cele mai mari diferențe între sexe în privința stilului de a fuma pot fi întâlnite în amplasarea palmei și în poziția încheieturii. Bărbații sunt mai înclinați să țină mâna în care au țigara foarte aproape de corp, cu încheietura dreaptă, îndoind degetele spre interiorul palmei. Aceste posturi convenționale respectă o regulă primitivă care le cere bărbaților să rămână vigilenți: de aceea încheietura rămâne dreaptă, mâinile sunt ținute în jos și degetele îndoite ca o pregătire pentru atac sau apărare. Există și momente în care bărbații țin țigara într-un mod ceva mai relaxat, cu încheietura flexată (adică palma îndoită către încheietură), dar dacă nu încearcă să dea impresia de epuizare, bărbații nu țin de obicei țigara cu încheietura întinsă (cu palma îndoită spre exterior). După cum arată Richard Klein, prinderea țigării între arătător și degetul mare le „permite bărbaților duri să fumeze și să își arate articulațiile degetelor. Ori de câte ori doi bărbați sunt într-o poziție de concurență sau rivalitate, indiferent dacă de natură politică sau sexuală, sunt atenți să-și arate unul altuia spatele palmei, de obicei strânsă în pumn."[3] Dar chiar și atunci când nu există concurență, bărbaților le place să țină țigara arătându-și articulațiile degetelor. Găsirea unui motiv pentru a și le expune în acest fel îi face să se simtă mai virili.

Pentru femei, poziția mâinii care ține țigara este foarte diferită. Degetele sunt mai probabil întinse, pentru a expune pal-

ma, iar mâna este ridicată și ținută departe de corp, mai degrabă decât lăsată în jos și apropiată de corp, creând astfel o impresie generală de vulnerabilitate. Dacă încheietura unui bărbat este tipic rigidă, încheietura unei femei este fie flexată, fie întinsă. Când o femeie își ține încheietura dreaptă, deseori o face pentru a-și expune încheietura. În acest gest mâna este ridicată mult și ținută la distanță de corp, palma este expusă și partea interioară a încheieturii este vizibilă pentru toată lumea. Inconștient, femeile folosesc această postură pentru a atrage atenția asupra încheieturilor lor, pentru că ele sunt niște părți vulnerabile și fragile ale corpului. Arătându-și încheieturile, o femeie arată sumisivitate și teoretic acest lucru o face mai atrăgătoare pentru bărbați. În unele cazuri, bărbații folosesc același gest pentru a-și exprima orientarea sexuală. Atât Oscar Wilde, cât și Noel Coward preferau această poziție.

„Poziția săgeții"

Identitatea sexuală poate fi exprimată și în alte moduri. Când o femeie aruncă scrumul din vârful țigării, tinde să facă acest lucru foarte blând, întinzând degetul arătător, în timp ce bărbatul preferă să facă gestul mai viguros, cu degetul arătător flexat. La fel, când stinge o țigară, femeia este mai înclinată să o apese ușor, în timp ce bărbatul preferă să o îndoaie și să o strivească sub presiunea degetului mare![4]

Mediul înconjurător

Fumatul poate oferi informații și despre meseria persoanei care fumează. De exemplu, oamenii care lucrează în aer liber tind să folosească „gestul adăpostului" când aprind își țigara. Mâinile formează un fel de cupă pentru a proteja flacăra de vânt și ploaie. Aceste persoane sunt și înclinate să țină țigara într-o manieră diferită — de obicei, folosesc o „poziție arcuită", țigara fiind ținută cu vârful arătătorului, degetului mare și degetului mijlociu iar capătul aprins este îndreptat spre interiorul și nu în afara palmei. Atât „adăpostul" cât și „arcuirea" au evoluat ca modalități de apărare împotriva elementelor naturii, dar fumătorii pentru care ele au devenit obiceiuri le folosesc deseori și în spații închise. Practic, aceste gesturi oferă protecție; simbolic, ele protejează actul fumatului de privirile curioase. De aceea, ele sunt preferate și de școlarii care fumează în ascuns — natura interzisă a actului și tensiunea resimțită sunt amplificate de maniera mascată de a ține țigara.

Curtarea

Până acum câțiva ani o femeie care scotea din geantă o țigară la un eveniment social era îndreptățită să aștepte ca un bărbat să se apropie și să îi ofere un foc. Ritualul aprinderii țigării unei femei mai este încă pentru bărbați și femei o ocazie de a schimba semnale de curtare — bărbatul își poate poziționa în așa fel corpul și bricheta pentru a-și exprima interesul și a examina femeia de aproape în timp ce aceasta este ocupată cu aprinderea țigării. În ce o privește, femeia poate răspunde atingând ușor mâna bărbatului, aparent pentru a nu își pierde echilibrul dar în realitate pentru a stabili un contact fizic. Ea își poate manifesta interesul față de bărbat desprinzându-se ușor și privindu-l în ochi, prelungind puțin privirea în timp ce îi mulțumește. Farmecul acestui ritual este că le permite oamenilor să schimbe semnale sugestive foarte rapid și cu toată ambiguitatea cerută de ritualul de curtare.

În general, semnalele de curtare schimbate de bărbați și femei se bazează pe caracteristicile sexuale secundare care îi diferențiază. Indivizii care doresc să atragă membri ai sexului opus fac acest lucru subliniind și exagerând diferențele, în timp ce oamenii care doresc să descurajeze atențiile estompează aceste diferențe și le maschează. Acest lucru este valabil și pentru fumat și curtare. O femeie care vrea să își sublinieze feminitatea face de obicei acest lucru accentuând stilul de fumat feminin — adoptând „poziția picioarelor întinse", arătându-și încheietura, folosind vârfurile degetelor și fumând încet. Bărbații reacționează inconștient la aceste semnale — știu că femeia care le folosește are un aer sexy, dar nu pot explica de ce o găsesc atât de atrăgătoare.

Există mai multe motive pentru care fumatul este considerat sexy. În primul rând, având în vedere că el nu era în mod tradițional un element al rolului feminin, femeile care fumau erau considerate emancipate sexual. Acest lucru era foarte vizibil în anii '20 când fetele tinere scandalizau societatea, adoptând obiceiul bărbătesc de a fuma și făcând acest lucru în public! Deși această asociere nu mai există probabil, mulți bărbați continuă să creadă că o femeie care fumează este mai sexy decât una care nu fumează. Apoi există simbolismul falie al țigărilor și trabucurilor și conexiunea foarte puternică între fumat și sex, în care țigara joacă un rol central chiar înaintea preludiului și imediat după actul sexual prin fumatul post-coital.

Fumatul ridică pe neobservate problema seducției. „Nu trebuie să uităm", spunea Jean Cocteau, „că un pachet de țigări, ceremonia scoaterii unei țigări din pachet, aprinderii ei cu o brichetă și straniul nor de fum care ne înconjoară au sedus și au cucerit o lume întreagă." Ori de câte ori un fumător își aprinde o țigară, arată că a fost sedus. Fumând sugestiv, el poate fi în același timp seducător. Modul languros, calm în care țigara este ridicată către gură și ținută între buze, felul în care este savurat fumul și expulzat din gură — toate aceste mișcări ne reamintesc actele de iubire. Deși oamenii nu realizează, trag de multe ori concluzii despre comportamentul unei

persoane în pat după felul în care aceasta fumează o țigară. Din acest motiv flirtul cu fumul de țigară are atât de mult succes — ghidează sugestiv impresiile partenerului fără ca acesta să realizeze măcar.

Țigara ca suport

Țigările și trabucurile pot fi folosite ca elemente de decor pentru a face mai credibilă o performanță socială total artificială. Pentru o persoană care nu se simte în largul ei în compania altor oameni, fumatul poate oferi un mod de distragere a atenției de la obiectul temerilor, o mască și un sentiment de securitate. Țigările pot fi folosite și ca „obiecte tranziționale", mediind între lumea interioară și cea exterioară și jucând același rol ca pătura liniștitoare sau ursulețul de pluș.[5] Ele ajută oamenii să facă față problemelor vieții. În funcție de strategiile pe care le folosesc, oamenii pot fi împărțiți în trei categorii — cei care caută ajutorul prietenilor, cei care caută sfatul unor specialiști sau experți și cei care preferă să își rezolve problemele singuri. Oamenii aparținând ultimei grupe sunt cei mai înclinați să se „trateze singuri" — în fața unei probleme este mult mai probabil să întindă mâna către o țigară care să îi ajute să se descurce.[6]

Una dintre preocupările majore ale persoanelor timide este ce să facă cu mâinile când se află în compania altor persoane. Fumatul rezolvă deseori problema, ținând mâinile ocupate și dându-le ceva de făcut. După cum am văzut, persoanele anxioase au nevoie de reasigurări și deseori se liniștesc singuri, atingându-și fața sau acoperind-o parțial cu mâna. Problema acestor gesturi de autoliniștire este că uneori atrag atenția asupra persoanei care se simte anxioasă. Fumatul oferă totuși persoanelor timide un motiv foarte logic de a-și atinge fața și a o acoperi cu mâinile. De asemenea, le dă ocazia să se ascundă în fum, creând un ecran protector împotriva altor persoane. Interesant este că ecranele de fum pot funcționa și în sens opus. De exemplu, când o femeie creează un văl de fum în ju-

rul feței sale, își dă un aer misterios. Aici ecranul de fum nu are un rol defensiv ci seducător.

Fumatul oferă și o protecție împotriva lumii pentru că este un gest regresiv — îl aduce pe fumător înapoi la faza orală din dezvoltarea sa psihosexuală, când plăcerea era mediată de gură. Când Freud a spus „Nu mai încape nici o îndoială că fumatul este o formă de plăcere orală", el nu se referea doar la propriul său atașament față de tutun, ci și la faptul că plăcerea orală este liniștitoare din cauza asocierii ei cu hrănitul la sân. Când fumătorii iau o țigară sau un trabuc în gură, fac mai mult decât să fumeze; se recreează legătura de securitate pe care o simțeau când erau la sânul mamei. Pe lângă faptul că s-a descoperit că fumătorii care au fost înțărcați devreme au avut dificultăți mai mari în a renunța la fumat mai târziu, se știe și că fumătorii înrăiți au preocupări orale mai multe decât cei care fumează puțin — sunt mai înclinați, de exemplu, să sugă capătul creionului și să își muște unghiile.[7]

Indicatorii în conversație

Fumatul joacă un rol important și în conversație. Să considerăm, de exemplu, că doi bărbați stau de vorbă și unul fumează iar altul nu. Când persoana care nu fumează se oprește din vorbit un moment, fumătorul este înclinat să presupună că a terminat ce avea de spus și că poate interveni și el. Dar când persoana care fumează ezită un moment, nefumătorul îi va acorda circumstanțe atenuante și îi va permite să continue cu ceea ce avea de spus. Această calitate de a ajuta persoana să-și păstreze cuvântul a fost recunoscută de William Thackeray în secolul al XIX-lea. „Bărbați onorabili care au o țigară în gură", remarca el, „au un avantaj fizic considerabil în conversații. Se pot opri din vorbit dacă doresc — dar pauzele făcute nu par niciodată dezagreabile, fiind alimentate de pufăitul țigării."[8]

Țigările ajută și la începerea conversațiilor și consolidarea relațiilor. Înainte ca fumatul să devină un obicei care a ieșit din

modă, țigările erau folosite deseori ca pretext pentru începerea unei conversații — o persoană oferea o țigară și un foc, cealaltă accepta și se forma imediat o legătură de încredere și prietenie. Acest proces nu este nicăieri mai evident ca în război, unde țigările sunt moneda prieteniei și fumatul creează legături puternice între soldați. Gestul oferirii unei țigări este, atât în această situație cât și în alte circumstanțe, unul foarte primitiv, nu numai pentru că reprezintă un dar, ci și pentru că este prometeic — este un dar al capacității specific umane de a aprinde un foc. Celălalt motiv pentru care țigările creează legături mai strânse între oameni este faptul că acestea oferă o metodă de schimbare a dispoziției. După cum sublinia Richard Klein, cadoul unei țigări este întotdeauna unul de liniștire.[9] Oferă persoanei un mod de a se relaxa, de a reevalua situația și de a ascunde grijile într-un nor de fum.

Personalitatea

Țigările și trabucurile pot fi folosite și agresiv. Urmăriți un grup de fumători și veți remarca deseori că persoana dominantă gesticulează cu țigara ca și cum ar avea în mână o sabie. Observați „poziția spadasinului", în care țigara este ținută între degetul mare și arătător, cu capătul aprins îndreptat în altă direcție și palma în sus. Faptul că această postură face mai dificil fumatul oferă un indiciu esențial al agresivității sale latente; faptul că țigara este ținută ca o spadă este un alt element care indică acest sentiment. Când o persoană spune un lucru care displace fumătorului, acesta poate „para" remarca ridicându-și țigara — ca și cum ar bloca un atac fizic. Acest gest poate fi urmat de o „fandare", în care capătul aprins al țigării este îndreptat și apoi împins în direcția capului partenerului. Având o țintă bună și alegând perfect momentul, duelul verbal se poate încheia cu oferirea unui trabuc sau a unei țigări. Când celălalt nu fumează, de obicei nu apare nici o „luptă".

Felul în care fumează o persoană este legat și de alte aspecte ale personalității. Cercetările topografiei fumatului, de

exemplu, arată că persoanele tip A (indivizii competitivi şi nerăbdători) nu diferă neapărat de persoanele tip B (indivizii cooperanţi şi răbdători) din punct de vedere al numărului de inhalări sau al volumului de aer care trece prin plămâni. Dar persoanele tip A ţin fumul în plămâni cam 70% mai mult decât persoanele tip B.[10] Acest lucru permite persoanelor tip A, care sunt mai anxioase, să se liniştească.

Felul in care o persoană expiră când se află în compania altor persoane oferă de asemenea indicii despre personalitatea ei.[11] Persoanele care preferă „atacul frontal" şi suflă fumul în faţă înglobându-şi partenerul într-un nor de fum, tind să fie dominante şi agresive. Persoanele care suflă fumul în sus tind să fie politicoase şi sigure pe ele. Cele care suflă fumul în jos sunt de obicei sumisive şi mai curând modeste, semănând puţin cu cele care suflă fumul din colţul gurii în lateral şi care par să sufere şi ele de o lipsă de încredere. Apoi vin cele care suflă fumul pe nas. Ca şi cele care „atacă frontal", acestea tind să fie dominante şi agresive, cam ca un taur. Indivizii care suflă fumul în sus sau în faţă preferă să îşi anunţe prezenţa umplând atmosfera cu un nor de fum; cei care preferă să sufle fumul în jos sau lateral sunt mai politicoşi, nu agreează acest mod de invadare a spaţiului altora prin învăluirea cu im nor de fum aşa că îl îndreaptă în altă direcţie.

Pe lângă felul în care oamenii fumează ţigara, faptul că fumează -— şi cantitatea de ţigări fumată pe zi — poate adăuga alte informaţii despre personalitatea lor. Psihologii au descoperit că există diferenţe moderate dar semnificative între personalitatea fumătorilor şi nefumătorilor — de exemplu, fumătorii tind să fie mai extravertiţi, mai impulsivi şi mai nevrotici.[12] Se pare că extravertiţii sunt atraşi de ţigări pentru că sunt mai puţin stimulaţi decât introvertiţii şi simt nevoia impulsului oferit de nicotină. S-a mai sugerat şi că numărul extravertiţilor care fumează este atât de mare pentru că acestora le este greu să renunţe la fumat — ideea fiind că diferenţa dintre numărul extravertiţilor şi introvertiţilor care se apucă de fumat nu este foarte mare, dar pentru că introvertiţii reuşesc mai uşor să se lase de fumat, există întotdeauna

mai mulți extravertiți decât introvertiți printre fumători.[13] De asemenea, merită observat că presiunea socială de a se conforma obiceiului de a fuma al prietenilor și colegilor este mult mai mare pentru extravertiți, pentru că ei petrec mai mult timp în compania prietenilor și sunt mai dornici de a se face plăcuți decât introvertiții. Legătura dintre impulsivitate și fumat este destul de directă — persoanele neinhibate care caută experiențe noi sunt mult mai predispuse la fumat. Diferența de dispoziție între momentele în care fumează și cele în care nu au o țigară în mână poate fi și ea extrem de atrăgătoare, într-un sens negativ, pentru persoanele cu o impulsivitate crescută. În final, nevroticii sunt atrași de țigări, întrucât ele promit să le reducă anxietatea și îngrijorarea intensă pe care o trăiesc în anumite momente. Țigările le oferă un suport social, un mod de a părea ocupați și de a se ascunde, atât în sens propriu cât și în sens figurat, în spatele unei cortine de fum.

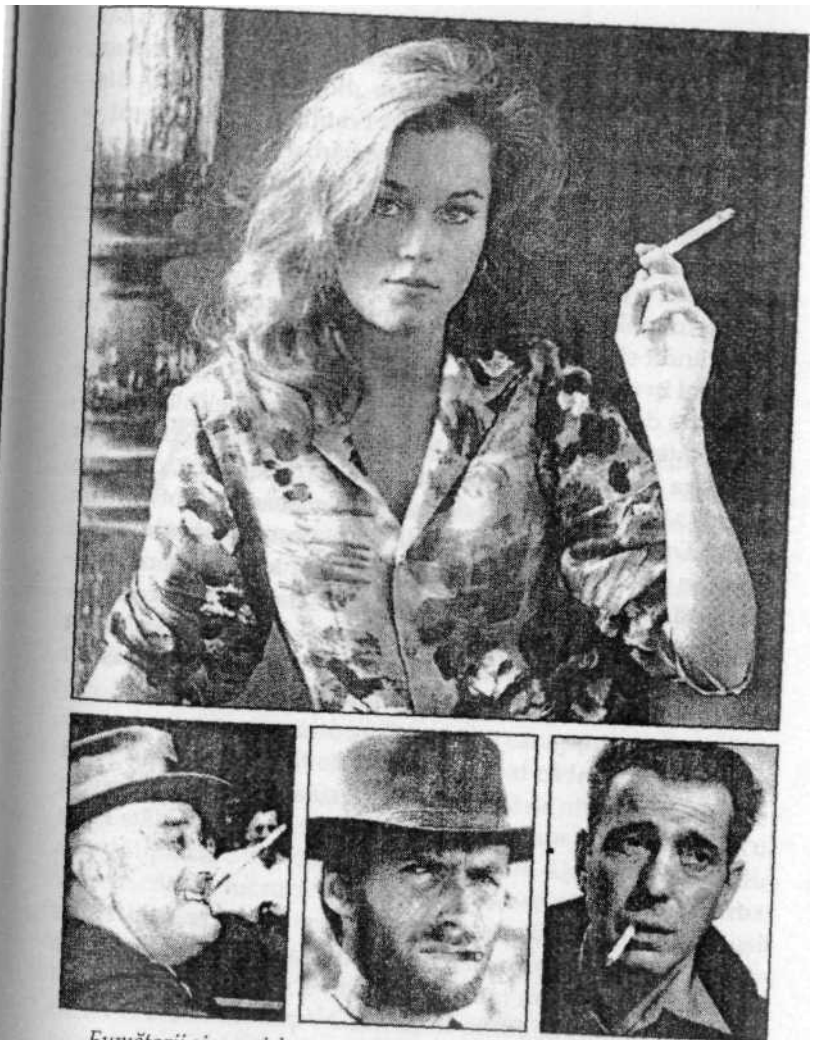
Dispoziția

Trăsătura unică a tutunului este capacitatea sa de a produce stări fiziologice complet opuse — pe de o parte, poate fi folosit ca un mijloc de stimulare, un mod de a se trezi, iar pe de altă parte, poate fi folosit pentru a se liniști. Această proprietate „bifazică" a tutunului se datorează în întregime felului în care fumează oamenii — când vor să se relaxeze încearcă să absoarbă mai multă nicotină și când vor să se simtă stimulați absorb mai puțină. Asta pentru că dozele mici de nicotină au un efect stimulativ, imitând în parte acțiunea acetilcolinei, un neurotransmițător care transmite mesaje de la nervi la mușchi, în timp ce dozele mari de nicotină acționează ca un sedativ. Urmărind felul în care fumează oamenii, putem vedea ce fel de dispoziție vor să își creeze — o stare de relaxare când fumează mult sau reține fumul în plămâni mai mult timp sau o stare de stimulare când trag mai puțin fum în plămâni pentru un interval mai scurt de timp.

Fumătorii pretind că fumatul îi ajută să se relaxeze, dar există dovezi din ce în ce mai numeroase că aceştia sunt mai încordaţi şi mai stresaţi când nu fumează şi că fumatul le oferă doar o eliberare temporară de stresul pe care îl resimt între două ţigări.[15] Relaţia pozitivă dintre nevrotism şi fumat se poate datora şi faptului că persoanele anxioase sunt mai predispuse să se apuce de fumat, dar poate fi legată şi de faptul că fumatul induce un sentiment de anxietate generalizată din cauza disconfortului produs de lipsa de nicotină. Combinând aceste două efecte, nu este deloc surprinzător că fumătorii înregistrează scoruri de nevrotism mai mari decât nefumătorii. Este ca şi cum fumătorii ar avea o personalitate de tipul Jekyll-şi-Hyde — tensionaţi şi potenţial iritabili între ţigări şi relaxaţi sau plini de energie când fumează. Nefumătorii sunt mult mai echilibraţi. Stările sufleteşti variază şi la ei, dar schimbările sunt mai puţin pronunţate şi nu sunt legate de prezenţa sau absenţa nicotinei în sânge.

Urmărind felul în care un fumător ţine ţigara sau trabucul în gură putem afla foarte multe despre starea lui sufletească şi despre impresia pe care încearcă să o creeze. La bărbaţi câteva feluri de a ţine ţigara în gură sunt foarte revelatoare. Unul este maniera „Clint Eastwood", în care ţigara sau trabucul se ţine orizontal între buze sau dinţi. Aşa îşi ţinea Clint Eastwood trabucul în rolul din westernul italian *The Man With No Name (Bărbatul fără nume)* — este o manieră de a ţine ţigara care transmite un puternic sentiment de masculinitate. Apoi vine postura „FDR", intitulată astfel după preşedintele Franklin Delano Roosevelt, unde trabucul, ţigara sau în acest caz portţigaretul său are o poziţie ascendentă, asemănătoare cu teaca pentru penis folosită de băştinaşii din Noua Guinee. Starea sufletească a posturii „FDR" o reprezintă siguranţa de sine şi optimismul în faţa adversităţilor.

Ultima este postura „Bogart", intitulată astfel după celebrul actor Humphrey Bogart, în care ţigara atârnă din gură. Aici starea sufletească este una de preocupare şi reflecţie, uneori ameninţătoare. Cu câteva decenii în urmă a existat un moment în care orice bărbat care voia să fie la modă-trebuia să



Fumătorii și mesajele pe care le transmit. Expunerea încheieturii, realizată de Jane Fonda (sus), este un semn foarte atrăgător de feminitate și flirt. Poziția țigării în gură indică și starea de spirit a fumătorului — după cum putem vedea (jos) la veselul „FDR", amenințătorul „Clint Eastwood" și gânditorul „Bogart".

folosească postura „Bogart". Printre care și câțiva actori faimoși ca James Dean, John Wayne și Humphrey Bogart însuși. Ca semn al stăpânirii de sine postura „Bogart" aproape a dispărut; ea se mai păstrează numai în Franța unde a devenit o caracteristică a felului în care fumează bărbații — un semn, nu atât în sensul stăpânirii de sine, ci mai mult al mesajului *„egalite et fraternite"*. La vremea lor, majoritatea președinților Franței — De Gaulle, Pompidou, Mitterrand, Chirac — au fost fotografiați cu o țigară proletară atârnând între buze — lucru pe care nici un politician englez sau american care se respectă nu s-ar fi gândit să îl facă.

Modul în care un fumător își ține țigara în gură transmite o varietate de mesaje în cazul bărbaților. Femeile folosesc rareori aceste posturi. În parte pentru că de obicei femeile nu lasă țigara în gură între două inhalații — decât dacă, desigur, încearcă să arate ca un fel *de femme fatale* sau ca Dot Cotton din *EastEnders*. Diferența esențială între aceste două arhetipuri este că în vreme ce Dot Cotton vorbește întotdeauna cu țigara în gură, *o femme fatale* convingătoare nu face acest lucru niciodată, în schimb,- lasă țigara să vorbească în locul ei. La urma urmei, asta fac țigările și trabucurile tot timpul — ne transmit mesaje despre persoanele care le fumează.

Capitolul 13

Cum ne dăm de gol

Vă pregătiți să plecați dimineața la serviciu. Ieșiți pe ușă, vă urcați în mașină, conduceți prin trafic, parcați mașina și intrați în clădire. Bărbatul de la recepție vă salută când intrați și îi răspundeți. Urcați spre biroul dumneavoastră și vă așezați. Secretara intră pe ușă, vă salută și vă înmânează corespondența. Îi răspundeți la salut și îi mulțumiți, apoi ea pleacă. Sunteți gata să începeți o nouă zi.

Sunteți evident o persoană cu un ascuțit simț al observației, pentru că în timp ce vă îndreptați spre biroul dumneavoastră ați detectat niște amănunte pe care puțini oameni le-ar fi remarcat. Ați văzut că a fost schimbat cadranul ceasului de pe peronul gării, că steagul de la primărie alunecase la jumătatea stâlpului de susținere și că liniile care delimitează locurile din parcare au fost proaspăt vopsite. Dar ați pierdut din vedere câteva lucruri. De exemplu, nu ați observat că bărbatul de la recepție, a cărui față strălucește de obicei, nu a reușit decât o jumătate de zâmbet în această dimineață sau că secretara pe care o aveți de doisprezece ani avea o mică urmă de rimei sub ochiul drept. Cum ați fi putut ști că bărbatul de la recepție a fost la dentist înainte de a veni la lucru azi sau că secretara a plâns pentru că prietenul ei a părăsit-o azi-dimineață?

Există mai multe motive pentru care nu ați reușit să identificați aceste amănunte care spun povestea din spatele măștii.

Ca majoritatea oamenilor, observați repede schimbările din mediu) înconjurător dar greu pe cele care au loc la cei din jur. Nu pentru că nu ar fi importante — de fapt ele înseamnă mult pentru dumneavoastră. Dar v-ați obișnuit să îi vedeți mereu comportându-se la fel. Vă liniștește ideea că ei nu se schimbă și că, întocmai ca personajele din filmul *Groundhog Day {Ziua cârtiței)* — aceștia sunt mereu acolo, făcând același lucru, zi de zi.

Toate sunt legate de ceea ce psihologii numesc „cecitate la schimbare". Cecitatea la schimbare poate lua mai multe forme, una dintre ele fiind incapacitatea de a observa felul în care se schimbă oamenii. Într-un experiment inteligent realizat de Daniel Simons și Dan Levin la Universitatea Harvard, experimentatorul s-a apropiat de persoane necunoscute din campus și le-a cerut să îl îndrume spre o destinație oarecare.[1] Imaginați-vă un moment că sunteți una dintre persoanele care au participat la experiment. Mergeți prin campus și un străin se apropie de dumneavoastră și vă roagă să îl îndrumați. În timp ce vorbiți cu el, prin spațiul rămas liber dintre dumneavoastră și străin trec doi muncitori cărând o ușă mare de lemn. Natural, această întrerupere vă irită, dar, după ce muncitorii pleacă, continuați să dați lămuriri străinului. Când ați terminat, acesta vă mulțumește și vă informează că tocmai ați luat parte la un experiment. „Ați observat ceva diferit, după trecerea celor doi muncitori?", întreabă el. „Nu", răspundeți dumneavoastră. „Nu am observat nimic." Apoi acesta vă spune că nu este același bărbat care v-a cerut îndrumări inițial. Primul s-a îndepărtat, ascuns de ușă, lăsându-1 pe cel de față să continue conversația! În acest moment primul bărbat vi se alătură. Uitându-vă la amândoi, vedeți acum cât de diferiți sunt. Nu diferă numai ca înălțime, dar sunt îmbrăcați diferit și au voci diferite.

Dacă ați fi reacționat așa, nu ați fi fost singurul, pentru că mai mult de jumătate din persoanele care au luat parte la experiment nu au observat diferența dintre cei doi bărbați. După ce muncitorii au dispărut și schimbarea s-a produs, subiecții au continuat să dea lămuriri ca și cum nu s-ar fi întâmplat nimic neobișnuit. Acest experiment arată că, deși credem că ob-

servăm ce se petrece în jurul nostru, de cele mai multe ori lucrurile nu stau aşa. Nu numai că nu remarcăm schimbările care au loc în aspectul fizic al celor din jur, dar suntem la fel de insensibili şi la cuvintele, gesturile şi expresiile pe care le folosesc. Pe lângă faptul că suferim de „cecitatea schimbării", suntem atinşi şi de cecitatea la *semnalele* din mediu care pot servi ca indicatori ai stării de fapt.

Există trei motive posibile pentru care nu observăm aceşti indicatori comportamentali. Primul este „eroarea de observaţie" — pur şi simplu nu acordăm suficientă atenţie lucrurilor pe care le fac sau le spun oamenii. Al doilea este „eroarea de recunoaştere" — observăm că oamenii se comportă în anumite feluri, dar nu recunoaştem informaţiile pe care ni le pot transmite acţiunile lor. Al treilea este „eroarea de interpretare" — recunoaştem că un anumit comportament spune ceva despre persoana respectivă, dar nu sesizăm ce anume; cu alte cuvinte, nu reuşim să citim semnalele. Aceste erori pot fi remediate dezvoltând ceea ce Charles Darwin numea „obiceiul observării detaliilor" — urmărind oamenii cu atenţie, acordând atenţie detaliilor, comparând comportamentul lor în situaţii diferite şi bazându-ne concluziile pe ceea ce observăm despre oameni şi nu pe ceea ce ne spun ei sau alţii despre ei.

Când căutăm aceşti indicatori comportamentali, trebuie să respectăm mai multe principii. Acestea formează baza *telleologiei* [de la *tell* — indicator comportamental, *n. t.].*

- **CĂUTAŢI SEMNALE MULTIPLE.** Deseori suntem tentaţi să tragem concluzii despre anumite persoane, bazându-ne pe un singur indicator comportamental — mai ales atunci când încercăm să decidem dacă o persoană minte sau spune adevărul. Această tentaţie trebuie depăşită pentru că puterea indicatorilor comportamentali este întotdeauna direct proporţională cu numărul lor — cu cât o persoană emite mai mulţi indicatori, cu atât puteţi fi mai sigur de ceea ce gândeşte sau simte ea.
- **NU TRAGEŢI CONCLUZII PRIPITE.** Este ia fel de tentant să presupunem că indicatorii comportamentali spun de fiecare

dată același lucru despre o persoană. Din nefericire, lucrurile nu stau întotdeauna așa, pentru că un indicator poate transmite uneori mesaje foarte diferite. De exemplu, dacă v-ați întâlni cu o persoană care are palmele umede, probabil ați trage concluzia că este nervoasă dintr-un anumit motiv. Dar ați putea greși — persoana poate suferi de hiperhidroză, o boală genetică fără legătură cu anxietatea. Morala în acest caz este că ar trebui să considerați întotdeauna raționamentele pe care le faceți ca pe niște simple ipoteze până când aveți ocazia să le verificați.

- **COMPARAȚI OAMENII CU EI ÎNȘIȘI.** Pentru a interpreta indicatorii din comportamentul unei persoane trebuie uneori să comparați persoana respectivă cu ea însăși în diferite situații, în loc să o comparați cu alte persoane din aceeași situație. De exemplu dacă, sosind la o petrecere, gazda vă primește călduros, veți dori să știți dacă ați fost un caz deosebit sau dacă toți musafirii au fost primiți la fel. Pentru a afla trebuie să o urmăriți cum îi primește pe ceilalți musafiri — cu alte cuvinte, va trebui să o comparați cu ea însăși. În acest fel veți reuși să descoperiți dacă gazda dumneavoastră a fost deosebit de bucuroasă să vă revadă sau dacă este la fel de entuziastă cu toată lumea.

Unul dintre motivele pentru care suntem atât de orbi la indicatorii comportamentali este aparenta lor lipsă de importanță sau de semnificație. Suntem atât de ocupați să ne concentrăm pe ceea ce ne spun oamenii, încât nu reușim să observăm ce cuvinte au ales, inflexiunile vocii lor și felul în care își mișcă mâinile și picioarele. Una dintre cele mai importante lecții ale *telleologiei* este faptul că la indicatorii comportamentali dimensiunile nu contează. De fapt, deseori acțiunile cele mai mărunte, cele mai imperceptibile oferă cele mai multe informații despre gândurile și personalitatea cuiva. Acest lucru este evident mai ales în situațiile în care oamenii reacționează involuntar și în care nu sunt conștienți de acțiunile lor. După cum arăta Arthur Schopenhauer „Prin acte mărunte și când se află în momente de neatenție, își arată un bărbat cel mai bine adevăratul caracter."

Atenția pentru detalii a fost cea care a stat la baza legendarei aptitudini a lui Sherlock Holmes de a înțelege motivele oamenilor și de a rezolva misterele. „Știi metoda mea", spunea Sherlock Holmes: „se bazează pe observarea mărunțișurilor." Sfatul său era „Niciodată să nu vă încredeți în impresia generală —, dar concentrați-vă asupra detaliilor."[2] Deseori cei mai mici indicatori sau detaliile acțiunilor neintenționate spun cel mai mult despre o persoană — acte ratate din conversație, mișcări foarte slabe ale mâinilor și fugitivele microsemnale aproape imperceptibile care trec ca un fulger pe fața persoanei când aceasta încearcă să își ascundă adevăratele sentimente. *Telleologia* promite să joace un rol din ce în ce mai important în prinderea criminalilor. Pe vremuri, singurele instrumente disponibile unui detectiv erau simțurile sale ascuțite. De pe vremea când Sherlock Holmes se uita pe fereastră, observa ezitarea unei femei înainte de a traversa strada și îl informa pe dr Watson că „ezitarea în fața trecerii de pietoni întotdeauna indică *une affaire du coeur"* au avut loc schimbări spectaculoase.[3] Deși detectivii de azi recunosc nevoia unui ochi format, sarcina lor este mult facilitată de ocazia de a înregistra acțiunile oamenilor, de a le tot revedea și de a le supune unei analize minuțioase. Un bun exemplu este analiza lui John Napier despre filmul *Bigfoot,* în care acesta a reușit să arate că stilul de mers era în întregime umanoid.[4]

Indiferent dacă ne place sau nu, toți ne confruntăm cu indicatori comportamentali — nu putem scăpa de ei. Un număr enorm de indicatori este generat ori de câte ori interacționăm cu oamenii și chiar și atunci când rămânem tăcuți în compania lor. Unii dintre aceștia se află sub controlul nostru — sunt cei pe care îi folosim pentru a prezenta o anumită imagine despre noi. Dar există și indicatori pe care nu îi putem controla, ca înroșirea sau ca dilatarea pupilei și indicatori pe care îi putem controla, dar nu o facem, ca grija pentru aspectul fizic, armonizarea parțială a posturii și anumite expresii faciale. După cum am remarcat mai devreme, există diferențe în felul în care ne raportăm la indicatorii comportamentali involuntari, pentru că, dacă putem realiza jenați că am roșit, nu avem cum să

ne dăm seama că pupilele noastre s-au dilatat; uneori suntem conștienți de faptul că obrajii noștri ne-au trădat, dar niciodată de trădarea ochilor noștri. La fel, dacă putem să ne aranjăm mâinile și să ne mișcăm membrele în feluri care pot lăsa o anumită impresie, de multe ori nu reușim să controlăm aceste trăsături ale comportamentului nostru, permițându-le să dea în vileag sentimente și gânduri pe care am dori să le ascundem de ceilalți.

Deși suntem deseori orbi la indicatorii comportamentali ai altor persoane, nu înseamnă că aceștia nu ne afectează. În ultimii ani psihologii au descoperit că anumite trăsături ale mediului social pot transforma inconștient dispoziția persoanei. De exemplu, Sheila Murphy și Bob Zajonc au descoperit că starea sufletească a subiectului este influențată diferit de vederea unui zâmbet sau a unei fețe încruntate. în ambele cazuri, subiecții lor au fost expuși la aceste imagini doar patru milisecunde, un interval de timp prea mic pentru ca ei să conștientizeze ce au văzut.[5] Ulf Dimberg și colegii săi de la Universitatea din Uppsala au mers și mai departe, arătând că mimica noastră este influențată de expresiile faciale cu care venim în contact, chiar și în cazurile când nu conștientizăm expresia de pe chipul persoanei din fața noastră. Dimberg și colegi săi au amplasat electrozi pe fața subiecților pe care i-au expus apoi la imagini subliminale cu chipuri zâmbitoare, furioase sau neutre.[6] Aceștia au descoperit că subiecții erau mai înclinați să se încrunte când veneau în contact cu un chip furios și să își ridice colțurile buzelor când aveau de-a face cu o față zâmbitoare, deși nici măcar nu realizaseră că văzuseră un chip.

Aceste cercetări sugerează că indicatorii comportamentali ai altor persoane ne pot afecta în moduri pe care nu le conștientizăm deloc. Ele ridică și posibilitatea ca modul în care răspundem la comportamentul altora să fie legat mai mult de trăsăturile minore, subliminale ale comportamentului lor decât de aspectele vizibile sau importante ale comportamentului lor. Am fost foarte impresionat de această observație când am urmărit discursul ținut de Bill Clinton la conferința Parti-

dului Laburist care a avut loc la Blackpool în octombrie 2002. Pe vremea aceea, Tony Blair avea dificultăți în a convinge membrii Partidului Laburist de necesitatea susținerii Statelor Unite în cazul în care acestea ar fi decis să declare război Irakului și se credea că Bill Clinton va reuși să îi determine pe cei nehotărâți să sprijine poziția lui Blair. Discursul purta vizibil marca lui Clinton — acesta i-a flatat pe delegați, a expus ambele perspective și a arătat că nu era o poziție perfectă. Dar, mult mai important, și-a presărat discursul cu gesturi caracteristice clintoniene — acel mod de a zâmbi privind în sus, felul magistral în care făcea cu mâna publicului, ezitările plasate cu grijă în momentul cel mai potrivit pentru a aminti tuturor că politica înseamnă uneori luarea unor hotărâri dificile. Când a spus că în război victimele sunt arbitrare — „indiferent cât de precise sunt bombele și armele voastre, când se vor declanșa vor muri și oameni nevinovați" — și-a mușcat buza, amintind asistenței că nu era un bărbat insensibil. La sfârșitul discursului s-au auzit aplauze furtunoase. Mai târziu, când participanții la conferință au dat interviuri televizate, toți erau în extaz — toți parlamentarii, indiferent de culoarea lor politică au spus că Bill Clinton era în tabăra lor. Desigur, nimeni nu a menționat diferitele instrumente oratorice pe care acesta le folosise, chiar dacă lor li se datora în mare măsură faptul că electrizase atmosfera, și nu ideilor pe care le enunțase. Delegații credeau că răspund la argumentele aduse de el, dar nu era așa. Ei reacționau la indicatorii comportamentali pe care îi produsese Clinton, la micile semnale pe care le aranjase astfel încât să arate că este atent și sensibil, un bărbat cu convingeri politice solide și emoții puternice. Aceste mici semnale — instrumentul și nu mesajul — au fost cele care au câștigat bătălia în ziua respectivă.

În capitolul 1 am văzut că [în limba engleză] cuvântul *tell* (indicator comportamental) vine din poker, unde este folosit pentru a descrie o acțiune sau un gest repetitiv care dă în vileag calitatea cărților pe care o persoană le are în mână sau strategia pe care o folosește. Capitolele următoare au arătat că noțiunea de indicator comportamental nu se rezumă la jocul

de poker și că poate fi aplicată cu succes la o gamă largă de activități cotidiene. Din unele puncte de vedere pokerul seamănă perfect cu viața și din altele deloc. În parte, asemănarea se bazează pe faptul că avem nevoie să ne ascundem gândurile, sentimentele și intențiile de alte persoane, așa cum și jucătorii de poker trebuie să își ascundă cărțile și sentimentele.

O altă similaritate o reprezintă încercarea oamenilor de a se înțelege unii pe alții și de a-și folosi observațiile ca un ghid pentru descifrarea gândurilor celuilalt. La jocul de poker există două surse de informații despre cărțile pe care le are jucătorul din fața dumneavoastră — una sunt cărțile pe care le țineți în mână și alta felul în care se comportă persoana pe care o observați. In cazul ultimei surse, problema este că nu există nici o modalitate de a afla dacă raționamentele pe care le faceți despre cărțile celuilalt se bazează pe ceea ce el sau ea nu reușește să ascundă sau pe ceea ce lasă să transpară pentru a vă induce în eroare. Din multe puncte de vedere, în viață se întâmplă la fel — nu știm întotdeauna clar dacă concluziile pe care le tragem despre alți oameni se bazează pe acțiuni pe care ei nu le pot controla sau pe acțiuni pe care le-au produs în mod deliberat pentru a ne induce în eroare. În poker această enigmă este rezolvată prin compararea mâinilor pe care le-a avut jucătorul cu felul în care s-a comportat în timpul fiecărei runde. Deși viața nu este împărțită clar în mai multe „mâini", putem totuși lega împrejurările de viață ale unei persoane de felul ei de a se comporta, identificând astfel indicatorii ei comportamentali.

Când jucați poker cu o persoană pentru prima dată, nu aveți cum să știți care sunt indicatorii ei comportamentali — singurul lucru pe care îl puteți face este să presupuneți să semnificația *comună* a acestora are o probabilitate la fel de mare de a fi adevărată în cazul ei ca și în cazul altor persoane. După ce ați urmărit un alt jucător câteva ture, ar trebui să puteți identifica gesturile sale caracteristice. Acest lucru este valabil și în afara jocului de poker — avem nevoie de mai multe ocazii pentru a recunoaște trăsăturile distinctive ale comportamentului unei persoane și pentru a face legătura în-

tre ele și sentimentele persoanei. Între timp, putem recurge în orice moment la informațiile pe care le deținem despre indicatorii comportamentali comuni pentru a determina ce gândește persoana.

Cercetarea indicatorilor comportamentali promite să ne îmbogățească viețile din multe puncte de vedere. Concentrându-ne asupra detaliilor extrem de mici și asupra aspectelor fugitive ale comportamentului altor persoane ne confruntăm cu extraordinara complexitate a universului nostru social, și acest lucru nu ne poate decât încuraja să fim mai sensibili față de alte persoane. Observând indicatorii comportamentali ai altor persoane învățăm în același timp să fim mai atenți la noi — devenim mai sensibili la propriul nostru comportament și ajungem să realizăm că, în timp ce folosim indicatorii din comportamentul altor persoane pentru a trage concluzii despre sentimentele și intențiile lor, și acestea fac același lucru cu noi. În plus, cercetarea indicatorilor comportamentali ne poate ajuta să devenim mai liberi pentru că ne arată cum poate fi manipulat comportamentul altor persoane și cum se pot trăda singure; înarmați cu aceste observații vom fi mai protejați de pericolul de a fi noi înșine manipulați. În final, cercetarea indicatorilor comportamentali ne invită să vedem lumea într-o manieră diferită și să recunoaștem că oamenii transmit în mod constant informații despre ei prin aceste semnale. Descifrarea lor ne permite să citim gândurile altora și să îi înțelegem mai bine.

Note

Capitolul 1: Gesturile care ne trădează

1 Caro, M. (1994) The *Body Language of Poker: Cam's Book of Tells.* Secaucus, NJ: Carol Publishing Group.

2 Haggard, E.A., Isaacs, K.S. (1966) „Micromomentary facial expressions as indicators of ego mechanisms in psychotherapy", în L.A. Gottschalk, A.H. Auerbach (ed.), *Methods of Research in Psychotherapy.* New York: Appleton-Century-Crofts.

3 Hess, E. (1975) *The Telltale Eye.* New York: Van Nostrand Reinhold.

4 Ekman, P., Friesen, W. (1969) „Nonverbal leakage and clues to deception", *Psychiatry,* 32, pp. 88-106.

5 Freud, S. (1905) „Fragments of an analysis of a case of hysteria", *Collected Papers,* vol. 3. New York: Basic Books (republ. 1959).

6 Ro, K.M., Cantor, R.M., Lange, K.L., Ahn, S.S. (2002) „Palmar hyperhidrosis: evidence of genetic transmission", *Journal of Vascular Surgery,* 35(2), pp. 382-386.

7 Dryden, J., and Clough, A.H. (ed.) (1902) *Lives of Noble Grecians and Romans,* vol. 3. Boston: Little, Brown.

8 Bulwer, J. (1644) *Chirologia; or the Natural Language of the Hand,* Londra.

9 Mahl, G.F., Danet, B., and Norton, N. (1959) „Reflections of major personality characteristics in gestures and body movements. Research Report to A.P.A. Annual meeting".

Citat în B. Christiansen (1972) *Thus Speaks the Body*. New York: Arno Press.
10 LaFrance, M. (1985) „Postural mirroring and intergroup relations", *Personality and Social Psychology Bulletin,* 11(2), 207-217 Bernieri, E, Rosenthal, R. (1991) „Interpersonal coordination: behavioural matching and interactional synchrony", în R.S. Feldman, B. Rime (ed.), *Fundamentals of Nonverbal Behavior*. Cambridge: Cambridge University Press.
11 Provine, R.R. (1996) „Contagious yawning and laughter: Significance for sensory feature detection, motor pattern generation, imitation, and the evolution of social behavior", în CM. Heyes, B.G. Galef (ed.), *Social Learning in Animals: the Roots of Culture*. New York: Academic Press.
12 Krebs, J.R., Dawkins, R.D. (1984) „Animal signals: mind-reading and manipulation", în J.R. Krebs, N.B. Davies (ed.), *Behavioral Ecology: An Ei'olutionary Approach*. Sunderland, MA: Sinauer.
13 Gottman J.M., Silver, N. (1999) *The Seven Principles for Making Marriage Work,* New York: Crown Publishers.

Capitolul 2: Indicatori ai dominanței

1 Kalma, A. (1991) „Hierarchisation and dominance assessment at first glance", *European journal of Social Psychology,* 21, pp. 165-181.
2 Cassidy, CM. (1991) „The good body: when big is better", *Medical Anthropology,* 13, pp. 181-213; Ellis, L. (1994) „The high and the mighty among man and beast: how universal is the relationship between height (or body size) and social status?", în L. Ellis (ed.), *Social Stratification and Socioeconomic Inequality,* vol. 2, Westport, CT: Praeger.
3 Gunnell, D., Rogers, J., Dieppe, P. (2001) „Height and health: predicting longevity from bone length hi archaeological remains", *journal of Epidemiology and Community Health,* 55, pp. 505-507.

4 Ellis, B. J. (1992) „The evolution of sexual attraction: evaluative mechanisms in women", în J. H. Barkow, L. Cosmides, J. Tooby (ed.), *The Adapted Mind: Ei'olutionan/ Psychology and the Generation of Culture.* New York: Oxford University Press; Pierce, C. (1996) „Body height and romantic attraction: a metaanalytic test of the male-taller norm", *Social Behavior and Personality,* 24(2), pp. 143-150; Pawlowski, B., Dunbar, R., Lipowicz, A. (2000) „Evolutionary fitness: tall men have more reproductive success", *Nature,* 403 (6766), 156.

5 Tremblay, R.E., Schaal, B., Boulerice, B., Arseneault, L., Soussignan, R.G., Paquette, D., Laurent, D. (1998) „Testosterone, physical aggression, dominance, and physical development in early adolescence", *International Journal of Behavioral Development* 22(4), pp. 753-777.

6 Cassidy, CM. (1991) „The good body: when big is better", *Medical Anthropology,* 13, pp. 181-213; Pinker, S. (1997) *How the Mind Works.* New York: W. W. Norton.

7 Hensley, W. E. (1993) „Height as a measure of success in academe", *Psychology: A Journal of Human Behavior,* 30(1), pp. 40-46.

8 Weisfeld, G.E., Beresford, J.M. (1982) „Erectness of posture as an indicator of dominance or success in humans", *Motivation and Emotion,* 6(2), pp. 113-131; Weisfeld, G.E., Linkey, H.E. (1985) „Dominance displays as indicators of a social success motive", în S.L. Ellyson, J.F. Dovidio (ed.), *Power, Dominance, and Non-verbal Behavior,* New York: Springer Verlag.

9 Riskind, J.H. (1983) „Nonverbal expressions and the accessibility of life experience memories: a congruence hypothesis", *Social Cognition,* 2(1), pp. 62-86; Riskind, J.H. (1984) „They stoop to conquer: guiding and self-regulatory functions of physical posture after success and failure", *Journal of Personality and Social Psychology,* 47(3), pp. 479^193.

10 Lott, D.F., Sommer, R. (1967) „Seating arrangement and status", *Journal of Personality and Social Psychology,* 7(1), pp. 90-95; Sommer, R. (1969) *Personal Space.* New York: Prentice Hall.

11 Schnurnberger, L. (1991) *40,000 Years of Fashion: Let There Be Clothes,* New York: Workman Publishing.

12 Spicer, J. (1991) „The Renaissance elbow", în J. Bremmer and H. Roodenburg (ed.), *The Cultural History of Gesture.* Cambridge: Polity Press.

13 Din ediția în engleză a lui Desiderius Erasmus, *De Civilitate Morum Puerilium* (1532), tradusă de Robert Whitinton (1540) și citată de Joaneath Spicer (1991), *ibid.*

I 14 Mueller, U., Mazur, A. (1997) „Facial dominance in Homo Sapiens as honest signalling of male quality", *Behavioural Ecology,* 8, pp. 569-579; Mazur, A., Booth, A. (1998) „Testosterone and dominance in men", *Behavioral and Brain Sciences,* 21, 353-398.

15 Keating, C.F. (1985) „Human dominance signals: the primate in us", în S.L. Ellyson, J.F. Dovidio (ed.), *Poxver, Dominance, and Non-verbal Behavior.* New York: Springer Verlag.

16 Keating, C.F., Mazur, A., Segall, M.H. (1981) „A cross-cultural exploration of physiognomic traits of dominance and happiness", *Ethology and Sociobiology, 2,* pp. 41-48.

17 Tiedens, L.Z. (2001) „Anger and advancement versus sadness and subjugation: the effect of negative emotion expressions on social status conferral", *Journal of Personality and Social Psychology,* 80(1), pp. 86-94.

18 Dabbs, J.M. (1992) „Testosterone, smiling and facial appearance", *journal of Nonverbal Behavior,* 21, pp. 45-55. A se vedea și Mazur, A., Booth, A. (1998) Testosterone and dominance in men", *Behavioral and Brain Sciences,* 21, pp. 353-398.

19 Schniter, E. (2000) „The evolution of yawning: why do we yawn and why is it contagious?" Teză pentru masterat, Department of Anthropology, University of Oregon.

20 Schino, G., Aureli, F. (1989) „Do men yawn more than women?", *Ethology and Sociobiology,* 10, pp. 375-378.

21 Ridgeway, C.L., Berger, J., Smith, L. (1985) „Nonverbal cues and status: an expectation states approach", *American Journal of Sociology,* 90(5), pp. 955-978; Schwartz, B., Tesser, A., Powell, E. (1982) „Dominance cues in nonverbal behavior", *Social Psychology Quarterly,* 45(2), pp. 114-120.

22 Gregory, S., Webster, S. (1996) „A nonverbal signal in the voices of interview partners effectively predicts communication accommodation and social status", *journal of Personality and Social Psychology,* 70(6), pp. 1231-1240. A se vedea și Bilous, F.R., and Krauss, R.M. (1988) „Dominance and accommodation in the conversational behaviors of same and mixed-gender dyads", *Language and Communication,* 8(3/4), pp. 183-195.

23 Ohala, JJ. (1994) The frequency code underlies the sound-symbolic use of voice pitch", în L. Hinton, J. Nichols and J.J. Ohala (ed.), *Sound Symbolism.* Cambridge: Cambridge University Press.

24 Krebs, J.R., Dawkins, R.D. (1984) „Animal signals: mind-reading and manipulation", în J.R. Krebs and N.B. Davies (ed.), *Behax'ioral Ecology: An Ei'olutionari/ Approach.* Sunderland, MA: Sinauer; Collins, S. (2001) „Men's voices and women's choices", *Animal Behavior,* 60, pp. 773-780.

25 Elliot, A.J. (1981) *Child Language.* Cambridge: Cambridge University Press.

26 Pemberton, C, McCormack, P., Russell, A. (1998) „Have women's voices lowered across time? A cross-sectional study of Australian women's voices", *Journal of Voice,* 12(2), pp. 208-213.

27 Henley, N. (2001) „Body polities", în A. Branaman (ed.), *Self and Society.* Maiden, MA: Blackwell.

28 Chance, M.R.A. (1967) „Attention structure as the basis of primate rank orders", *Man,* 2(4), pp. 503-518 (retipărită în M.R.A. Chance, R.R. Larsen (ed.) (1976), *The Social Structure of Attention.* Londra: Wiley.

29 Strongman, K.T., Champness, B.G. (1968) „Dominance hierarchies and conflict in eye contact", *Acta Psychologia,* 28, pp. 376-386; Argyle, M., Cook, M. (1976) *Gaze and Mutual Gaze.* Cambridge: Cambridge University Press; Rosa, E., Mazur, A. (1979) „Incipient status in small groups", *Social Forces,* 58, pp. 18-37; Webbink, P. (1986) *The Power of the Eyes.* New York: Springer Verlag.

30 Ellyson, S.L., Dovidio, J.E Fehr, B.J. (1981) „Visual behavior and dominance in women and men", în C. Mayo and N.M.

Henley (ed.), *Gender and Nonverbal Behaznor.* New York: Springer Verlag; Dovidio, J.F., Ellyson, S.L. (1982) „Decoding visual dominance: attributions of power based on relative percentages of looking while speaking and looking while listening", *Social Psychology Quarterly,* 45(2), pp. 106-113.

31 Mehrabian, A. (1969) „Significance of posture and position in the communication of attitude and status relationships", *Psychological Bulletin,* 71 (5), pp. 359-372.

Capitolul 3: Indicatori ai supunerii

1 Darwin, C. (1872) *The Expression of the Emotions in Man and Animals.* Londra: John Murray.

2 Efron, D. (1942) *Gesture and Environment.* New York: Kings Crown Press.

3 Brault, G. J. (1963) „Kinesics and the classroom: some typical French gestures", *The French Reznezv,* 36, pp. 374-382.

4 Gilbert, P. (2000) „Varieties of submissive behavior as forms of social defense: their evolution and role in depression", în L. Sloman and P. Gilbert (ed.) *Subordination and Defeat: An Ez'ohitionary Approach to Mood Disorders and Their Therapy.* Mahwah, NJ: Erlbaum.

5 Collett, P., Contarello, A. (1987) „Gesti di assenso e di dissenso", în P. Ricci Bitti (ed.), *Communicazione e Gestualita.* Milano: Franco Angeli; Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* Londra: Simon & Schuster.

6 Goffman, E. (1976) „Gender advertisements", *Studies in the Anthropology of Visual Communication,* 3, pp. 69-154 (retipărită ca Goffman, E. (1979) *Gender Advertisements.* New York: Harper & Row; Morris, D. (1979) *Manzoatching: A Field Guide to Human Behainour.* Londra: Jonathan Cape; Regan, J.M. (1982) „Gender displays in portrait photographs". *Sex Roles,* 8, pp. 33-43; Halberstadt, A.G., Saitta, M.B. (1987) „Gender, nonverbal behavior, and perceived dominance: a test of a theory", *Journal of Personality and Social Psychology,* 53,

pp. 257-272; Wilson, A., Lloyd, B. (1990) „Gender vs. power; self-posed behavior revisited", *Sex Roles,* 23, pp. 91-98.

7 Costa, M, Menzani, M, Ricci Bitti, P. E. (2001) „Head canting in paintings: an historical study", *Journal of Nonverbal Behavior,* 25(1), pp. 63-73.

8 Chance, M.R.A. (1962) „An interpretation of some agonistic postures: the role of 'cut-off acts and postures", *Symposium of the Zoological Society of London,* 8, pp. 71-89.

9 Zebrowitz, L.A. (1997) *Reading Faces: Window to the Soul?* Boulder, CO: Westview Press.

10 Hall, J.A., Smith LeBeau, L., Gordon Reinoso, J., Thayer, F. (2001) „Status, gender, and nonverbal behavior in candid and posed photographs: a study of conversations between university employees", Sex *Roles, 4A,* pp. 677-691; Hall, J.A., Carter, J.D., Jimenez, M.C., Frost, N.A., Smith LeBeau, L. (2002) „Smiling and relative status in news photographs", *Journal of Social Psychology,* 142, pp. 500-510.

11 Van Hooff, J.A.R.A.M. (1972) „A comparative approach to the phylogeny of laughter and smiling", în R.A. Hinde (ed.), *Nonverbal Communication.* Cambridge: Cambridge University Press.

12 Hecht, M, LaFrance, M. (1988) „License or obligation to smile: the effect of power and gender on amount and type of smiling", *Personality and Social Psychology Bulletin,* 24, pp. 1326-1336; LaFrance, M, Hecht, M.A. (1999) „Option or obligation to smile: the effects of power and gender on facial expression", în P. Philippot, R.S. Feldman, E.J. Coats (ed.), *The Social Context of Nonverbal Behavior.* Cambridge: Cambridge University Press.

13 Duchenne de Boulogne, G. (1862) *Mecanisme de Iα physionomie humaine.* Paris: Jules Renard (republicată în engleză ca *The Mechanism of Human Facial Expression,* editată şi tradusă de R.A. Cuthbertson, Cambridge, Cambridge University Press, 1990).

14 Cashdan, E. (1998) „Smiles, speech and body posture: how women and men display sociometric status and power", ,._*journal of Nonverbal Behavior,* 22(4) pp. 209-228; LaFrance,

M., Hecht, M. (2000) „Gender and smiling: a meta-analysis of sex differences in smiling", în A.H. Fisher (ed.), *Gender and Emotion.* Cambridge, Cambridge University Press, 1990; Hall, J.A., Carney, D.R., Murphy, N.M. (2002) „Gender differences in smiling", în M.H. Abel (ed.), *An Empirical Reflection on the Smile.* New York: Edwin Mellen Press.

15 Dabbs, J.M. (1992) „Testosterone, smiling and facial appearance", *Journal of Nonverbal Behavior,* 21, pp. 45-55.

16 Darwin, C. (1872) *The Expression of the Emotions in Man and Animals.* Londra: John Murray.

17 Ricks, C. (1974) *Keats and Embarrassment.* Oxford: Clarendon Press.

18 Leary, M.R., Britt, T.W., Cutlip, W.D., Templeton, J.L. (1992) „Social blushing", *Journal of Personality and Social Psychology,* 112(3), pp. 446-460.

19 Halberstadt, A., Green, L.R. (1993) „Social attention and placation theories of blushing", *Motivation and Emotion,* 17(1), pp. 53-64; De Jong, P.J. (1999) „Communicative and remedial effects of social blushing", *Journal of Nonverbal Behavior,* 23(3), pp. 197-217.

20 Smith, W.J., Chase, J., Lieblich, A.K. (1974) „Tongue showing: a facial display". *Semiotica,* 11, 201-246.

21 Dolgin, K.M., Sabini, J. (1982) „Experimental manipulation of a human nonverbal display: the tongue show affects an observer's willingness to interact", *Animal Behaviour,* 30, pp. 935-936; Jones, N., Kearins, J., Watson, J. (1987) „The human tongue show and observers' willingness to interact: replication and extensions", *Psychological Reports,* 60, pp. 759-764.

22 Kendon, A. (1975) „Some functions of the face in a kissing round", *Semiotica,* 15, pp. 299-334.

23 Festinger, L., Carlsmith, M. (1959) „Cognitive consequences of forced compliance", *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 58, 203-210.

24 Jones, E.E. (1964) *Ingratiation.* New York: Appleton-Century-Crofts; Gordon, R.A. (1996) „Impact of ingratiation on judgements and evaluations: a meta-analytic investigation", *Journal of Personality and Social Psychology,* 71 (1), pp.

54-70; Stengel, R. (2000) *You're Too Kind: A Brief History of Flatten/.* New York: Simon & Schuster.
25 Judge, T.A., Bretz, R.D. (1994) „Political influence behavior and career success", *Journal of Management,* 20(1), pp. 43-65.
26 Colman, A., Olver, K.R. (1978) „Reactions to flattery as a function of self-esteem: self-enhancement and cognitive consistency theories". *British Journal of Social and Clinical Psychology,* 17(1), pp. 25-29.

Capitolul 4: Indicatori care apar în conversații

1 Walker, M. (1982) „Smooth transitions in conversational turn-taking: implications for theory". *Journal of Psychology,* 110, pp. 31-37.
2 Sacks, H., Schegloff, E., Jefferson, G. (1974) „A simplest systematics for the organization of turn-taking in conversation", *Language,* 50, pp. 696-735; Beattie, G. (1983) *Talk: An Analysis of Speech and Non-verbal Behaviour in Conversation,* Milton Keynes: Open University Press.
3 Yngve, V.J. (1970) „On getting a word in edgewise", *Lucrările celei de-a șasea conferințe regionale a Societății Lingvistice din Chicago,* Chicago: Chicago Linguistic Society.
4 Meltzer, L., Morris, W.N., Hayes, D. (1971) „Interruption outcomes and vocal' amplitude: explorations in social psychophysics" *Journal of Personality and Social Psycliologx/,* 18, pp. 392-402.
5 Anderson, K.J., Leaper, C. (1998) „Meta-analyses of gender effects on conversational interruptions: who, what, when, where and how", *Sex Roles,* 39(3/4), pp. 225-252.
6 Tannen, D. (1981) „New York Jewish conversational style", *International Journal of the Sociology of Language,* 30, pp. 133-139.
7 Kendon, A. (1967) „Some functions of gaze-direction in social interaction". *Ada Psychologia,* 26, pp. 2-63; Argyle, M., Cook, M. (1976) *Gaze and Mutual Gaze.* Cambridge: Cambridge University Press; Beattie, G. (1978) „Sequential temporal patterns of speech and gaze in dialogue", *Semiotica,* 23(1/2), pp. 29-52.

8 Harrigan, J.A., Steffen, J.J. (1983) „Gaze as a turn-exchange signal in group conversations", *British journal of Social Psychology*, 22(2), pp. 167-168; Kalma, A. (1992) „Gazing in triads: a powerful signal in floor apportionment", *British journal of Social Psychology*, 31, pp. 21-39.

9 Duncan, S. (1972) „Some signals and rules for taking speaking turns in conversations", *journal of Personality and Social Psychology*, 23(2), pp. 283-292.

10 Caspers, J. (2000) „Looking for melodic turn-holding configurations in Dutch", *Linguistics in the Netherlands 2000*, Amsterdam: John Benjamins; Wichmann, A., Caspers, J. (2001) „Melodic cues to turn-taking in English: evidence from perception", în J. van Kuppeveldt and R. Smith (ed.), *Proceedings of the 2nd SIGdial Workshop on Discourse and Dialogue*. Aalborg, Denmark.

11 Walker, M, Trimboli, C. (1983) „The expressive function of the eye flash", *journal of Nonverbal Behavior*, 8(1), pp. 3-13.

12 Scheflen, A.E., Scheflen, A. (1972) *Body Language and Social Order*. Englewood Cliffs, NJ: Prentice-Hall; Scheflen, A. (1973) *How Behavior Means*. New York: Gordon & Breach.

13 Sebba, M., Tate, S. (1986) „You know what I mean? Agreement marking in British Black English", *journal of Pragmatics*, 10, pp. 163-172.

14 Commins, S. (1935) *The Complete Works and Letters of Charles Lamb*. New York: Modern Library.

15 Feldman, S. (1959) *Mannerisms of Speech and Gestures in Everyday Life*. New International Universities Press; Weintraub, W. (1989) *Verbal Behavior in Everyday Life*. New York: Springer Verlag.

16 Weinstein, E.A. (1966) „Toward a theory of interpersonal tactics", în C. Backman, P. Second (ed.), *Problems in Social Psychology: Selected Readings*. New York: McGraw-Hill.

17 Lakoff, G. (1973) „Hedges: a study in meaning criteria and the logic of fuzzy concepts", *journal of Philosophical Logic, 2*, pp. 458-508; Schiffrin, D. (1988) *Discourse Markers*. Cambridge: Cambridge University Press; Holmes, J. (1990) „Hedges and boosters in women's and men's speech", *Language and Communication*, 10(3), pp. 185-205.

18 Malmstrom, J. (1960) *„Kind of* and its congenere", *English Journal,* 44, pp. 288-290.
19 Holmes, J. (1986) „Functions of *you know* in women's and men's speech", *Language in Society,* 15, pp. 1-22.
20 Lockard, J.S., Allen, D.J., Schiele, BJ., Wiemer, M.J. (1978) „Human postural signals: stance, weight-shifts and social distance as intention movements to depart", *Animal Behaviour,* 26, pp. 219-224.
21 Wildeblood, J., Brinson, P. (1965) *The Polite World.* Londra: Oxford University Press; Rockwood, J. (1992) *The Craftsmen of Dionysus: An Approach to Acting.* New York: Applause Books.

Capitolul 5: În arena politică

1 Gregg, G.L. (1998) „Liberals, conservatives and the presidency", *The Intercollegiate Review,* Spring, pp. 26-31.
2 Blum, M.D. (1988) *The Silent Speech of Politicians.* San Diego: Brenner Information Group.
3 Henton, C.G., Bladon, R.A.W., (1985) „Breathiness in normal female speech: inefficiency versus desirability", *Language and Communication, 5,* pp. 221-227; W. Hardcastle, J. Laver (ed.) (1995) *The Handbook of Phonetic Sciences.* Oxford: Blackwell.
4 Gregory, S.W., Gallagher, T.J. (2002) „Spectral analysis of candidates' nonverbal vocal communication: predicting U.S. presidential election outcomes", *Social Psychology Quarterly,* 65(3), pp. 298-308.
5 Masters, R.D. (1988) „Nice guyes don't finish last: aggressive and appeasement gestures in media images of politicians", în M.R.A. Chance, D.R. Omark (ed.), *Social Fabrics of the Mind.* Hove: Lawrence Erlbaum.
6 Chance, M.R.A. (1962) „An interpretation of some agonistic postures: the role of 'cut-off acts and postures", *Symposium of the Zoological Society of London,* 8, pp. 71-89.
7 Atkinson, M. (1986) *Our Masters' Voices: The Language and Body Language of Politics.* Londra: Methuen.

8 Harris, S. (1991) „Evasive action: how politicians respond to questions in political interviews", În P. Scannell (ed.), *Broadcast Talk.* Londra: Sage.

9 Bull, P., Mayer, K. (1993) „How not to answer questions in political interviews". *Political Psychology,* 14(4), pp. 651-666; Bull, P. (1998) „Political interviews: television interviews in Great Britain", în O. Feldman, C. De Landtsheer (ed.) *Politically Speaking.* Westport, CT: Praeger.

10 Bull, P., Mayer, K. (1988) „Interruptions in political interviews: a study of Margaret Thatcher and Neil Kinnock",.... *journal of Language and Social Psychology* 7(1), pp. 35-15.

11 Beattie, C. (1982) „Turn-taking and interruption in political interviews: Margaret Thatcher and Jim Callaghan com- , pared and contrasted", *Semiotica,* 39(1/2), pp. 93-114.

12 Schegloff, E.A. (1989) „From interview to confrontation: observations on the Bush/Rather encounter", *Research on Language and Social Interaction,* 22, pp. 215-240.

Capitolul 6: Salutul

1 Kendon, A., Ferber, A. (1973) „A description of some human greetings", în R.P. Michael, J.H. Crook (ed.), *Comparative Ethology and Behavior of Primates.* New York: Academic Press.

2 Wildeblood, J., Brinson, P. (1965) *The Polite World.* Londra: Oxford University Press; Rockwood, J. (1992) *The Craftsmen of Dionysus: An Approach to Acting.* New York: Applause Books.

3 Bulwer, J. (1644) *Chirologia; or the Natural Language of the Hand.* Londra.

4 Doran, G.D. (1998) „Shake on it", *Entrepreneur Magazine,* Iulie.

5 Givens, D. (1977) „Greeting a stranger: some commonly used nonverbal signals of aversiveness", *Semiotica,* 19(1/2), pp. 13-28; Hall, P.M., Hall, D.A.S. (1983) „The handshake as interaction". *Semiotica,* 45(3/4), pp. 249-264.

6 Collett, P. (1983) „Mossi salutations", *Semiotica,* 45(3/4), pp. 191-248.
7 Chaplin, W.F., Phillips, J.B., Brown, J.D., Clanton, N.R. (2001) „Handshaking, gender, personality, and first impressions", *journal of Personality and Social Psychology,* 79(1), pp. 110-117.
8 Stephanopoulos, G. (1999) *All Too Human: A Political Education.* New York: Little, Brown.
9 Goffman, E. (1971) *Relations in Public.* Harmondsworth: Penguin; Greenbaum, PL., Rosenfeld, H.M. (1980) „Varieties of touch in greetings: sequential structure and sex-related differences", *Journal of Nom'erbal Behavior,* 5(1), pp. 13-25.
10 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* Londra: Simon & Schuster.
11 Erasmus, D. (1540) *Opera Omnia, 9* vol. Basel.
12 Bakken, D. (1977) „Saying goodbye: an observational study of parting rituals". *Man-Environment Systems, 7,* pp. 95-100; Summerfield, A., Lake, J.A. (1977) „Nonverbal and verbal behaviours associated with parting", *British Journal of Psychology,* 68, pp. 133-136; Albert, S., Kessler, S. (1978) „Ending social encounters", *Journal of Experimental Social Psychology,* 14, pp. 541-553.
13 Knapp, M.L, Hart, R.P., Friedrich, C.W., Shulman, G.M. (1973) „The rhetoric of goodbye: verbal and nonverbal correlates of human leave-taking", *Speech Monographs,* 40, pp. 182-198.

Capitolul 7: Gesturi regale

1 Nicolson, H. (1968) *Diaries and Letters, 1945-1962,* editat de N. Nicolson, Londra: Collins.
2 Lacey, R. (1977) *Majesty: Elizabeth II and the House of Windsor.* Londra: Hutchinson.
3 Provine, R.R. (2000) *Laughter: A Scientific Investigation.* Londra: Penguin.

4 Castiglione, B. (1528) *Libro del Cortegiano,* Veneția (tradus de Sir Thomas Hoby ca *The Book of the Courtier,* Londra, 1561).
5 Naunton, R. (1641) *Fragmenta Regalia* (retipărit în H. Walpole [ed.], *Paul Hentzner's Travels in England,* Londra, 1797).
6 Hoggart, S. (1986) „Caribbean Queen", în T. Grove (ed.) *The Queen Observed,* Londra: Pavilion Books.
7 Tooley, S.A. (1896) *The Personal Life of Queen Victoria.* Londra: S.H. Bousefield.
8 Windsor, E. (1987) *Wallis and Eduard: Letters 1931-1937: The intimate Correspondence of the Duke and Duchess of Windsor,* editat de M. Bloch. Bath: Chivers.
9 Henley, N. (2001) „Body polities", în A. Branaman (ed.), *Self and Society,* Maiden, MA: Blackwell.
10 Windsor, E. (1951) A *King's Story: The Memoirs of H.R.H. the Duke of Windsor.* Londra: Cassell.
11 Bloch, M. (1973) *The Royal Touch: Sacred Monarchy and Scrofula in England and France,* tradus de J.E. Anderson. Londra: Routledge & Kegan Paul.
12 Holden, A. (1979) *Charles: Prince of Wales: A Biography.* Londra: Little, Brown.
13 Mehrabian, A. (1969) „Methods and designs: some referents and measures of nonverbal communication", *Behavioral Research Methods and Instrumentation,* 1, pp. 203-207; Beebe, S.S., Beebe, S.J., Redmond, M.V. (2002) *Interpersonal Communication: Relating to Others,* Boston: Allyn & Bacon.
14 Montagu, A. (1971) *Touching: The Human Significance of the Skin,* New York: Columbia University Press.
15 Darwin, C. (1872) *The Expression of the Emotions in Man and Animals,* Londra: John Murray.

Capitolul 8: Indicatori ai anxietății

1 Marks, I.M., Nesse, R.M. (1994) „Fear and fitness: an evolutionary analysis of anxiety disorders", *Ethology and Sociobiology,* 15, pp. 247-267.

2 Christiansen, B. (1972) *Thus Speaks the Body,* New York: Arno Press; Fried, R., Grimaldi, J. (1993) *The Psychology and Physiology of Breathing: In Behavioral Medicine, Clinical Psychology and Psychiatry,* New York: Plenum.

3 James, W. (1980) *The Principles of Psychology, 2* vol. New York: Henry Holt.

4 Perera, J. (1988) „The hazards of heavy breathing", *New Scientist,* 3 decembrie, 46-48.

5 Reich, W. (1949) *Character Analysis.* New York: Farrar, Strauss & Ciroux; Lowen, A. (1958) *Physical Dynamics of Character Structure,* New York: Grune & Stratton.

6 Lowen, A. (1958) *Physical Dynamics of Character Structure,* New York: Grune & Stratton.

7 Middlemist, R.D., Knowles, E.S., Matter, C.F. (1976) „Personal space invasion in the lavatory: suggestive evidence for arousal", *Journal of Personality and Social Psychology,* 33, pp.541-546.

8 Hinde, R. (1982) *Ethology: Its Nature and Relations to Other Sciences,* Oxford: Oxford University Press.

9 Ekman, P., Friesen, W.A. (1969) „The repertoire of nonverbal behavior: categories, origins, usage, and coding", *Semiotica,* 1, pp. 49-98.

10 Waxer, P. (1977) „Nonverbal cues for anxiety: an examination of emotional leakage", *journal of Abnormal Psychology,* 86, pp. 306-314; Daly, J.A., Hogg, E., Sacks, D., Smith, M., Zimring, L. (1983) „Sex and relationship affect social self-grooming", *journal of Nonverbal Behavior, 7,* pp. 183-189; Shreve, E.G., Harrigan, J.A., Kues, J.R., Kagas, D.K. (1988) „Nonverbal expressions of anxiety in physician-patient interactions", *Psychiatry,* 51 (4), pp. 378-384; Kenner, A.N. (1993) „A cross-cultural study of body-focused hand movement", *journal of Nonverbal Behavior,* 17(4), pp. 263-279; Morris, D. (1994) *Body talk: The Meaning of Human Gestures,* New York: Crown Publishers.

11 Harrigan, J.A., O'Connell, D.M. (1996) „How do you look when feeling anxious?", *Personality and Individual Differences,* 21(2), pp. 205-212. A se vedea şi Leventhal, H., Sharp,

E. (1965) „Facial expressions as indicators of distress", În S. Tomkins, C. Izard (ed.), *Affect, Cognition and Personality*. New York: Springer Verlag.

12 Milgram, S. (1974) *Obedience to Authority*. New York: Harper & Row.

13 Farabee, D.J., Holcom, M.L., Ramsey, S.L., Cole, S.G. (1993) „Social anxiety and speaker gaze in a persuasive atmosphere", *journal of Research in Personality,* 27(4), pp. 365-376.

14 Stern, J.A. (1992) „The eye blink: affective and cognitive influences", în D.G. Forgays, T. Sosnowski, K. Wrzesniewski (ed.), *Anxiety: Recent Developments in Cognitive, Psychophysiological and Health Research*. Washington: Hemisphere.

15 Bell, C. (1847) *The Anatomy and Philosophy of Expression, as Connected with the Fine Arts.* Londra: John Murray,

16 Jackson, D.D. (1985) „From the lungs to larynx to lip, it's jitter, shimmer and blip", *Smithsonian,* 6 (iulie), p. 78.

17 Ellgring, H., Scherer, K.R. (1996) „Vocal indicators of mood change in depression", *Journal of Nonverbal Behavior,* 20(2), pp. 83-110.

18 Siegman, A.W. (1987) „The telltale voice: nonverbal messages of verbal communication", în A.W. Siegman, S. Feldstein (ed.), *Nonverbal Behavior and Communication,* Hillsdale, NJ: Erlbaum; Siegman, A.W, Boyle, S. (1993) „Voices of fear and anxiety and depression: the effects of speech rate and loudness on fear and anxiety and depression", *Journal of Abnormal Psychology,* 102(3), pp. 430-437.

19 Murray, D.C. (1971) „Talk, silence and anxiety", *Psychological Bulletin,* 75, pp. 244-260; Rochester, S.R. (1973) „The significance of pauses in spontaneous speech", *Journal of Psycholinguistic Research, 2,* pp. 51-81.

Capitolul 9: Gesturi cu tentă sexuală

1 Eibl-Eibesfeldt, I. (1971) *Love and Hate: The Natural History of Behavior Patterns.* New York: Holt, Rinehart & Winston; Morris, D. (1971) *Intimate Behaznour.* Londra: Jo-

nathan Cape; Singh, D., Young, R.K. (1995) „Body weight, waist-to-hip ratio, breasts, and hips: role in judgments of female attractiveness and desirability for relationships", *Ethology and Sociobiology,* 16, pp. 483-507; Furnham, A., Dias, M., McClelland, Â. (1998) „The role of body weight, waist-to-hip ratio, and breast size in judgments of female attractiveness", *Sex Roles,* 3/4, pp. 311-326.

2 Lloyd-Elliott, M. (1995) *Secrets of Sexual Body Language.* Londra: Hamlyn.

3 Buss, D. (1994) *The Evolution of Desire.* New York: Basic Books.

4 Perper, T. (1985) *Sex Signals: The Biology of Love.* Philadelphia: ISI Press; Perper, T. (1989) „Theories and observations on sexual selection and female choice in human beings", *Medical Anthropology,* 11(4), pp. 409-454.

5 Burton, R. (1621) *The Anatomy of Melancholy.* Oxford: Henry Cripps.

6 Birdwhistell, R. (1970) *Kinesics and Context.* New York: Ballantine.

7 Moore, M.M. (1985) „Nonverbal courtship patterns in women: context and consequences". *Ethology and Sociobiology,* 6, pp. 237-247.

8 Wiley, R.H. (1991) „Lekking in birds and mammals; behavioral and evolutionary issues", *Advances in the Study of Behavior,* 20, pp. 201-291.

9 Krebs, J.R., Dawkins, R.D. (1984) „Animal signals: mind-reading and manipulation", în J.R. Krebs, N.B. Davies (ed.), *Behavioral Ecology: An Evolutionary Approach,* Sunderland, MA: Sinauer.

10 Crammer, K., Jutte, A., Fischmann, B. (1997) „Der Kampf der Geschlechter und der Krieg der Signale", în B. Kanitscheider (ed.), *Liebe, Lust und Leidenschaft: Sexualitat im Spiegel der Wissenschaft.* Stuttgart: Hirzel; Penton-Voak, I.S., Perrett, D.I., Castles, D.L., Kobayashi, T., Burt, D.M., Murray, L.K., Minamisawa, R. (1999) „Menstrual cycle alters face preferences". *Nature,* 399, pp. 741-742.

11 Walsh, D. G., Hewitt, J. (1985) „Giving men the come-on: effect of eye contact and smiling in a bar environment", *Perceptual and Motor Skills*, 61, pp. 873-874.
12 Moore, M.M. (1985) „Nonverbal courtship patterns in women: context and consequences". *Ethology and Sociobiology*, 6, pp. 237-247.
13 Kleinke, C.L. (1986) „Gaze and eye contact: a research review", *Psychological Bulletin*, 100(1), pp. 78-100; Iizuka, Y. (1992) „Eye contact in dating couples and unacquainted couples", *Perceptual and Motor Skills*, 75, pp. 457-461.
14 Walsh, D.G., Hewitt, J. (1985) „Giving men the come-on: effect of eye contact and smiling in a bar environment", *Perceptual and Motor Skills*, 61, pp. 873-874.
15 Givens, D.B. (1978) „The nonverbal basis of attraction: flirtation, courtship and seduction", *Psychiatry*, 41, pp. 346-359; Givens, D.B. (1983) *Love Signals: How to Attract a Mate*. New York: Crown.
16 Crammer, K., Kruck, J, Juette, A., Fink, B. (2000) „Non-verbal behavior as courtship signals: the role of control and choice in selecting partners", *Ei>olution and Human Behaviour*, 21, pp. 371-390.
17 Abbey, A. (1987) „Misperceptions of friendly behavior as sexual interest: a survey of naturally occurring incidents", *Psychology of Women Quarterly*, 11(2), pp. 173-194; Shetland, R.L, Craig, J.M. (1988) „Can men and women differentiate between platonic and sexually interested behavior?", *Social Psychology Quarterly*, 51(1), pp. 66-73.
18 Morris, D. (1977) *Manwatching: A Field Guide to Human Behaviour*. Londra: Jonathan Cape.
19 Caro, T.M. (1986) „The function of slotting: a review of the hypotheses", *Animal Behaviour*, 34, pp. 649-662; Zahavi, A., Zahavi, A. (1997) *The Handicap Principle: A Missing Piece of Danoin's Puzzle*. Oxford: Oxford University Press.
20 Burton, R. (1621) *The Anatomy of Melancholy*. Oxford: Henry Cripps.
21 Ambady, N., Hallahan, M., Conner, B. (1999) „Accuracy of judgments of sexual orientation from thin slices of beha-

vior". *Journal of Personality and Social Psychology, 77,* pp. 538-547; Ambady, N., LaPlante, D., Johnson, E. (2001) „Thin slice judgments as a measure of interpersonal sensitivity", în J. Hall, F. Bernieri *(ed.), Interpersonal Sensitivity: Measurement and Applications,* Hillsdale, NJ: Lawrence Erlbaum.

22 Berry, D.S., McArthur, L.A. (1985) „Some components and consequences of a babyface". *journal of Personality and Social Psychology,* 48, pp. 312-323; McArthur, L.Z., Berry, D.S. (1987) „Cross-cultural consensus in perceptions of babyfaced adults", *Journal of Cross Cultural Psychology,* 18, pp. 165-192.

23 Eibl-Eibesfeldt, I. (1971) *Love and Hate: The Natural History of Behavior Patterns.* New York: Holt, Rinehart & Winston.

24 Campbell, R., Wallace, S., Benson, P.J. (1996) „Real men don't look down: direction of gaze affects sex decisions on faces", *Visual Cognition,* 3(4), pp. 393-412.

25 Hess, E. (1975) *The Telltale Eye.* New York: Van Nostrand Reinhold; Aboyoun, D.C, Dabbs, J.M. (1998) „The Hess pupil dilation findings: sex or novelty?", *Social Behaviour and Personality,* 26(4), pp. 415-419.

26 Paul Ekman, comunicare personală.

27 Montagu, A. (1971) *Touching: The Human Significance of the Skin.* New York: Columbia University Press; Lockard, J.S., Adams, R.M. (1980) „Courtship behaviors in public: different age/sex roles", *Ethology and Sociobialogy,* 1, pp. 245-253; McCormick, N.B., Jones, A.J. (1989) „Gender differences in nonverbal flirtation", *Journal of Sex Education and Therapy,* 15(4), pp. 271-282.

28 Perper, T. (1985) Sex *Signals: The Biology of Love.* Philadelphia: ISI Press; Murray, T.E. (1985) The language of singles bars", *American Speech,* 60(1), pp. 17-30.

29 Krebs, J.R., Dawkins, R.D. (1984) „Animal signals: mind-reading and manipulation", în J.R. Krebs, N.B. Davies (ed.), *Behavioral Ecology: An Evolutionary Approach,* Sunderland, MA: Sinauer; Dabbs, J.M., Mallinger, A. (1999) „Higher testosterone levels predict lower voice pitch among men", *Per-*

sonality and Individual Differences, 27, pp. 801-804; Collins, S. (2001) „MerTs voices and women"s choices", *Animal Behaviour,* 60, pp. 773-780.

30 Manes, J., Wolfson, N. (1980) „The compliment formula", în F. Coulmas (ed.), *Conversational Routine.* Haga: Mouton. A se vedea și Herbert, R.K. (1990) „Sex-based differences in compliment behaviour", *Language in Society,* 19, pp. 201-224; Holmes, J. (1995) *Women, Men and Politeness.* Londra: Longman.

31 Dindia, K., Allen, M. (1992) „Sex differences in self-disclosure: a meta-analysis", *Psychological Bulletin,* 112, pp. 106-124.

32 Crammer, K. (1990) „Strangers meet: laughter and non-verbal signs of interest in opposite-sex encounters", *Journal of Nonverbal Behavior,* 14(4), pp. 209-236.

33 Provine, R.R. (2000) *Laughter: A Scientific Investigation,* Londra: Penguin.

34 Crammer, K., Eibl-Eibesfeldt, I. (1990) „The ritualization of laughter", în W. A. Koch (ed.), *Natiirlichkeit der Sprache und der Kiiltur,* Bochum: Brockmeyer.

35 Provine, R.R. (2000) *Laughter: A Scientific Investigation.* Londra: Penguin.

36 Moore, M.M. (1998) „Nonverbal courtship patterns in women: rejection signalling — an empirical investigation", *Semiotica,* 118(3/4), pp. 201-214.

37 Crammer, K., Kriick, K.B., Magnusson, M.S. (1998) „The courtship dance: patterns of nonverbal synchronization in opposite-sex encounters", *Journal of Nonverbal Behavior,* 22(1), pp. 3-27.

38 Bemieri, FJ., Rosenthal, R. (1991) „Interpersonal coordination: behavior matching and interactional synchrony", în R.S. Feldman, B. Rime (ed.), *Fundamentals of Nonverbal Behavior,* Cambridge: Cambridge University Press.

39 LaFrance, M. (1979) „Nonverbal synchrony and rapport: analysis by the cross-lag panel technique", *Social Psychology Quarterly,* 42, pp. 66-70; Bavelas, J.B., Black, A., Lemery, C.R., Mullett, J. (1987) „Motor mimicry as primitive empathy", în N. Eisenberg, J. Strayer (ed.), *Empathy and its De-*

velopment. Cambridge: Cambridge University Press; Bernieri, F. (1988) „Coordinated movement and rapport in teacher-student interactions", *journal of Nonverbal Behavior,* 12, pp. 120-138; Dijksterhuis, A. (2000) „Automatic social influence: the perception-behavior link as an explanatory mechanism for behavior matching", în J. Forgas, K.D. Williams (ed.), *Social Influence: Direct and Indirect Processes.* Philadelphia: Psychology Press.

40 Beattie, G. (1 988) *The Candarel Guide to Beach Watching.* Hove: Rambletree.

41 Buss, D.M., Shackelford, T.K. (1997) „From vigilance to violence: mate retention tactics in married couples", *Journal of Personality and Social Psychology,*.72, pp. 346-361; Buss, D. (2000) 7he *Dangerous Passion: Why jealousy Is as Necessary as Love and Sex.* Londra: Bloomsbury.

42 Goffman, E. (1971) *Relations in Public.* Harmondsworth: Penguin.

43 Givens, D.B. (1983) Love *Signals: How to Attract* a *Mate.* New York: Crown; Perper, T. (1985) *Sex Signals: The Biology of Love.* Philadelphia: ISI Press.

Capitolul 10: Indicatori ai minciunii

1 Feldman, R.S., Forrest, J.A., Happ, B.R. (2002) „Self-presentation and verbal deception: do self-presenters lie more?" *Basic and Applied Social Psychology,* 24(2), pp. 163-170.

2 DePaulo, B.M., Epstein, J.A., Wyer, M.M. (1993) „Sex differences in lying: how women and men deal with the dilemma of deceit", în M. Lewis, C. Sarrni (ed.), *Lying and Deception in Everyday Life.* New York: Guilford Press; DePaulo, B.M., Kashy, D., Kirkendol, S.E., Wyer, M M , Epstein, J.A. (1996) „Lying in everyday life". *Journal of Personality and Social Psychology,* 70(5), pp. 979-995; Feldman, R.S., Forrest, J.A., Happ, B.R. (2002) „Self-presentation and verbal deception: do self-presenters lie more?" *Basic and Applied Social Psychology,* 24(2), pp. 163-170.

3 Feldman, R.S., Tomasian, J.C., Coats, EJ. (1999) „Nonverbal deception abilities and adolescents' social competence: adolescents with higher social skills are better liars", *Journal of Nonverbal Behavior,* 23(3), pp. 237-249; Kashy, D., DePaulo, B.M. (1996) „Who lies?", *Journal of Personality and Social Psychology, 70{5),* pp. 1037-1051.

4 DePaulo, P.J., DePaulo, B.M. (1989) „Can attempted deception by sales persons and customers be detected through nonverbal behavioral cues?", *Journal of Applied Social Psychology,* 19, pp. 1552-1577.

5 Ekman, P. (2001) *Telling Lies.* New York: W.W. Norton.

6 Ekman, P. (2001) *ibid.*

7 McCormack, S.A., Parks, M.R. (1990) „What women know that men don't: sex differences in determining the truth behind deceptive messages", *Journal of Social and Personal Relationships, 7,* pp. 107-118; Millar, M.G., Millar, K. (1995) „Detection of deception in familiar and unfamiliar persons: the effects of information restriction", *Journal of Noni'erbal Behavior,* 19(2), pp. 69-84.

8 Burton, S. (2000) *Impostors: Six Kinds of Liar.* Londra: Viking.

9 Ekman, P. (2001) *Telling Lies.* New York: W.W. Norton.

10 Vrij, A. (2001) *Detecting Lies and Deceit.* Chichester: John Wiley.

11 Seager, P. (2001) „Improving the ability of individuals to detect lies". Teză de doctorat nepublicată, University of Hertfordshire.

12 Krauss, R.M. (1981) „Impression formation, impression management, and non-verbal behaviors", în E.T. Higgins, C.P. Herman, M. Zanna (ed.), *Social Cognition: The Ontario Symposium,* vol. 1. Hillsdale, NJ: Erlbaum. A se vedea și: Vrij, A., Semin, G.R. (1996) „Lie experts' beliefs about nonverbal indicators of deception", *Journal of Nonverbal Behax'ior,* 20, pp. 65-80; Anderson, D.E., DePaulo, B.M., Ansfield, M.E., Tickle, J.J., Green, E. (1999) „Beliefs about cues to deception: mindless stereotypes or untapped wisdom". *Journal of Noni'erbal Behavior,* 23, pp. 67-89; Vrij, A. (2001) *Detecting Lies and Deceit.* Chichester: John Wiley.

13 Vrij, A. (2001) *Detecting Lies and Deceit.* Chichester: John Wiley.
14 Ekman, P., Friesen, W.V. (1969) „Nonverbal leakage and clues to deception", *Psychiatry,* 32, pp. 88-106.
15 Hirsch, A.R., Wolf, C.J. (1999) „A case example utilizing practical methods for detecting mendacity", AMA Annual Meeting, Washington, DC [rezumat], NR505: 208; Hirsch, A.R., Wolf, C.J., (2001) „Practical methods for detecting mendacity: a case study", *Journal of the American Academy of Psychiatric Law,* 29(4), pp. 438^144.
16 Davis, K. (1999) „Clinton and the truth: on the nose?", *USA Today,* 19 mai, 4; Dribben, M. (2002) „In your face", *The Philadelphia Inquirer,* 19 octombrie.
17 Birdwhistell, R. (1955) „Do gestures speak louder than words?", *Collier's,* 4 martie, pp. 56-57.
18 Ekman, P. (2001) *Telling Lies,* New York: W.W. Norton.
19 Ekman, P., Friesen, W.V., O'Sullivan, M. (1988) „Smiles when lying", *journal of Personality and Social Psychology,* 54, pp. 414-420; Ekman, P. (2001) *Telling Lies,* New York: W.W. Norton; Frank, M., Ekman, P., Friesen, W. (1993), „Behavioral markers and recognizability of the smile of enjoyment", *Journal of Personality and Social Psychology,* 64(1), pp. 83-93.
20 Haggard, E.A., Isaacs, K.S. (1966) „Micromomentary facial expressions as indicators of ego mechanisms in psychotherapy", în L.A. Gottschalk, A.H. Auerbach (ed.), *Methods of Research in Psychotherapy,* New York: Appleton-Century-Crofts; Ekman, P., O'Sullivan, M. (1991) „Who can catch a liar?", *American Psychologist,* 46, pp. 913-920.
21 Frank, M.G., Ekman, P. (1997) „The ability to detect deceit generalizes across different types of high-stake lies", *Journal of Personality and Social Psychology, 72,* pp. 1429-1439.
22 Vrij, A. (2001) *ibid.*
23 Anoli, L., Ciceri, R. (1997) „The voice of deception: vocal strategies of naive and able liars", *Journal of Nomierbal Behavior,* 21(4), pp. 259-284.
24 Ekman, P. (2001) *Telling Lies,* New York: W.W. Norton.

25 DePaulo, B.M. (1994) „Deception", în T. Manstead, M. Hewstone (ed.), *Blachvell Encyclopaedia of Social Psychology,* pp. 164-168. Oxford: Blackwell.

Capitolul 11: Gesturi împrumutate de la străini

1 Chambers, J. (1973) „Canadian rising", *Canadian Journal of Linguistics,* 18, pp. 113-135; Penner, P., McConnell, R. (1980) *Learning English.* Toronto: Gage Publishing.
2 Bell, A. (1997) „The phonetics of fish and chips in New Zealand: marking national and ethnic identities", *English World-Wide,* 18(2), pp. 243-270; Scott, A.W., Starks, D. (2000) „«No-one sounds like us?» A comparison of New Zealand and other southern hemisphere Englishes", în A. Bell, K. Kuiper (ed.), *New Zealand English,* Wellington: Victoria University Press.
3 Collett, P., Contarello, A. (1987) „Gesti di assenso e di dissenso", în P. Ricci Bitti (ed.), *Communicazione e Gestualită,* Milano: Franco Angeli; Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms,* Londra: Simon &Schuster.
4 Morris, D., Collett, P., Marsh, P., O'Shaughnessy, M. (1979) *Gestures: Their Origins and Distribution,* Londra: Jonathan Cape.
5 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms,* Londra: Simon & Schuster.
6 Collett, P. (1983) „Mossi salutations", *Semiotica,* 45(3/4), pp.191-248.
7 Bulwer, J. (1644) *Chirologia: or the Natural Language of the Hand,* Londra.
8 Zeldin, T. (1988) *The French.* Londra: Collins Harvill.
9 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Mannerisms.* Londra: Simon & Schuster.
10 Hillary, E. (1999) *View from the Summit.* Londra: Doubleday.
11 Ekman, P. (1982) *Emotion in the Human Face,* Cambridge: Cambridge University Press.

12 Birdwhistell, R. (1970) *Kinesics and Context,* New York: Ballantine.
13 Seaford, H.W. (1981) „Maximizing replicability in describing facial behavior", în A. Kendon (ed.), *Nonverbal Communication, Interaction, and Gesture,* Haga: Mouton.
14 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Manne--risms,* Londra: Simon & Schuster.
15 Zeldin, T. (1988) *The French,* Londra: Collins Harvill.
16 Zajonc, KB., Murphy, S.T, Inglehart, M. (1989) „Feeling and facial efference: implications of the vascular theory of emotions", *Psychological Revierv,* 96, pp. 395-416.
17 Strack, R, Martin, L., Stepper, S. (1988) „Inhibiting and facial conditons of the human smile: a nonobtrusive test of the facial feedback hypothesis", *Journal of Personality and Social Psychology,* 54, pp. 768-777. A se vedea şi Cappella, J.N. (1993), The facial feedback hypothesis in human interaction: review and speculation", *Journal of Language and Social Psychology,* 12, pp. 13-29; Mclntosh, D.N. (1996) „Facial feedback hypothesis: evidence, implications, and directions", *Motivation and Emotion,* 20, pp. 121-147.
18 Lehtonen, J., Sajavaara, K. (1985), The silent Finn", în D. Tannen, M. Saville-Troike (ed.), *Perspectii Ks on Silence,* Norwood, NJ: Ablex.
19 Colding, W. (1954) *Lord of the Flies,* Londra: Faber & Faber.
20 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Manne-risms,* Londra: Simon & Schuster.
21 Anon. (1581) *A Treatise of Daunces,* Londra.
22 Efron, D. (1942) *Gesture and Environment,* New York: Kings Crown Press.
23 Efron, D. (1942) *ibid.*
24 Morris, D., Collett, P., Marsh, P., O'Shaughnessy, M. (1979) *Gestures: Their Origins and Distribution,* Londra: Jonathan Cape.
25 Collett, P. (1982) „Meetings and misunderstandings", în S. Bochner (ed.), *Cultures in Contact,* Oxford: Pergamon.
26 Collett, P. (1993) *Foreign Bodies: A Guide to European Manne-risms.* Londra: Simon & Schuster.

Capitolul 12: Gesturi ale fumătorilor

1 Hatsukami, D., Morgan, S.F., Pickens, R.W., Hughes, J.R. (1987) „Smoking topography in a nonlaboratory environment", *International journal of the Addictions,* 22(8), pp. 719-725; Miller, P.M., Fredrickson, L.W., and Hartford, R.L. (1979) „Social interaction and smoking topography in heavy and light smokers", *Addictwe Behavior,* 4, pp.147-153.

2 Napier, J.R. (1962) „The evolution of the hand", *Scientific American,* 207(6), pp. 56-62.

3 Klein, R. (1995) *Cigarettes Are Sublime.* Londra: Picador. A se vedea și Starr, M.E. (1984) „The Marlboro man: cigarette smoking and masculinity in America". *Journal of Popular Culture,* 17(4) pp. 45-57.

4 Danesi, M. (1999) *Of Cigarettes, High Heels, and Other Interesting Things.* Londra: Macmillan.

5 Hyllienmark, G. (1986) „Smoking as a transitional object", *British Journal of Medical Psychology,* 59, pp. 263-267.

6 Revell, A.D., Warburton, D.M., Wesnes, K. (1985) „Smoking as a coping strategy", *Addictwe Behaznors,* 10, pp. 209-224.

7 McArthur, C, Waldron, E., Dickinson, J. (1958) „The psychology of smoking", *Journal of Abnormal and Social Psychology,* 56, pp. 267-275; Howe, M., Summerfield, A. (1979) „Orality and smoking", *British Journal of Medical Psychology,* 52, pp. 85-90.

8 Thackeray, W.M. (1856) *Sketches and Travels in London.* Londra: Bradbury & Evans.

9 Klein, R. (1995) *Cigarettes Are Sublime.* Londra: Picador.

10 Lombardo, T, Carreno, L. (1987) „Relationship of Type A behavior pattern in smokers to carbon monoxide exposure and smoking topography", *Health Psychology,* 6(5), pp. 445-452.

11 Pease, A. (1997) *Body Language.* Londra: Sheldon Press.

12 Gilbert, D.G. (1995) *Smoking: Individual Differences, Psychopathology, and Emotion.* Londra: Taylor & Francis; Canals,

J., Blade, J., Domenech, E. (1997) „Smoking and personality predictors among young Swedish people", *Personality and Individual Differences,* 23(5), 905-908; Acton, G.S. (2003) „Measurement of impulsivity in a hierarchical model of personality traits: implications for substance use", *Substance Use and Abuse,* în curs de publicare.

13 Helgason, A.R., Fredrikson, M, Dyba, T, Steinbeck, G. (1995) „Introverts give up smoking more often than extraverts", *Personality and Individual Differences,* 18,pp. 559-560.

14 Golding, J.F., Mangan, G.F. (1982) „Arousing and de-arousing effects of cigarette smoking under conditions of stress and mild sensory isolation", *Psychophysiology,* 19,449-456; Mangan, G.F., Golding, J.F. (1984) *The Psychopharmacology of Smoking.* Cambridge: Cambridge University Press.

15 Parrott, A.C. (1998) „Nesbitt's Paradox resolved? Stress and arousal modulation during cigarette smoking", *Addiction,* 93, pp. 27-39; Parrott, A.C. (1999) „Does cigarette smoking cause stress?", *American Psychologist,* 54(10), pp. 817-820.

Capitolul 13: Cum ne dăm de gol

1 Simons, D., Levin D. (1998) „Failure to detect changes to people during a real-world interaction", *Psychonomic Bulletin & Revieiv,* 5, pp. 644-649.

2 Truzzi, M. (1973) „Sherlock Holmes: applied social psychologist", în M. Truzzi (ed.), *The Humanities as Sociology,* Columbus, OH: Charles E. Merrill.

3 Doyle, A.C. (1891) „A case of identity", în W. S. Baring-Gould (ed.) (1967), *The Annotated Sherlock Holmes,* New York: Clarkson N. Potter.

4 Napier, J.R. (1973) *Bigfoot: The Yeti and Sasquatch in Myth and Reality,* Londra: E.P. Dutton.

5 Murphy, ST., Zajonc, R.B. (1993) „Affect, cognition, and awareness: affective priming with optimal and suboptimal stimulus exposures", *journal of Personality and Social Psychology,* 64, pp. 723-739.

6 Dimberg, U., Thunberg, M., Elmehed, K. (2000) „Unconscious facial reactions to emotional facial expressions", *Psychological Science*, 11, pp. 86-89.

MULTIPRINT
Tipografia MULTIPRINT S.A.
str. Bucium nr. 34, Iaşi - 700265
Tel: 0232-211225, 236388, Fax: 0232-211252